

UNIVERSITÉ DE PARIS. — FACULTÉ DE DROIT

DE LA LIQUIDATION PAR FILIÈRES

DES

Marchés en Spéculation sur Marchandises

THÈSE POUR LE DOCTORAT

L'ACTE PUBLIC SUR LES MATIÈRES CI-APRÈS

Sera soutenu le mardi 19 décembre 1899, à 2 h. 1/2.

PAR

A. PATOUX

Président : M. THALLER.

Suffragants : { MM. LYON-CAEN, } *Professeurs.*
 { WEISS, }

PARIS

LIBRAIRIE NOUVELLE DE DROIT ET DE JURISPRUDENCE

ARTHUR ROUSSEAU, ÉDITEUR

14, RUE SOUFFLOT ET RUE TOULLIER, 13

1899

UNIVERSITÉ DE PARIS. — FACULTÉ DE DROIT

DE LA LIQUIDATION PAR FILIÈRES

DES

Marchés en Spéculation sur Marchandises

THÈSE POUR LE DOCTORAT

L'ACTE PUBLIC SUR LES MATIÈRES CI-APRÈS

Sera soutenu le mardi 19 décembre 1899, à 2 h. 1/2.

PAR

A. PATOUX

Président : M. THALLER.

*Suffragants : { MM. LYON-CAEN, } Professeurs.
 { WEISS, }*

PARIS

LIBRAIRIE NOUVELLE DE DROIT ET DE JURISPRUDENCE

ARTHUR ROUSSEAU, ÉDITEUR

14, RUE SOUFFLOT ET RUE TOULLIER, 13

1899

THÈSE

POUR LE DOCTORAT

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

UNIVERSITÉ DE PARIS. — FACULTÉ DE DROIT

DE LA LIQUIDATION PAR FILIÈRES

DES

Marchés en Spéculation sur Marchandises

THÈSE POUR LE DOCTORAT

L'ACTE PUBLIC SUR LES MATIÈRES CI-APRÈS

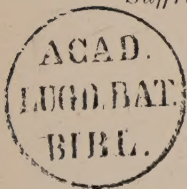
Sera soutenu le mardi 19 décembre 1899, à 2 h. 1/2.

PAR

A. PATOUX

Président : M. THALLER.

Suffragants : { MM. LYON-CAEN, } *Professeurs.*
 { WEISS, } }



PARIS

LIBRAIRIE NOUVELLE DE DROIT ET DE JURISPRUDENCE

ARTHUR ROUSSEAU, ÉDITEUR

14, RUE SOUFFLOT ET RUE TOULLIER, 13

1899

INTRODUCTION

LE COMMERCE DE SPÉCULATION

- I. — Double rôle du commerce. Le profit de spéculation. Marchandises et marchés de spéculation. Séparation moderne du commerce de manutention et du commerce de spéculation. Rôle et caractère de ce dernier.
- II. — Procédés employés. La vente à livrer. Son origine. Son extension moderne. Séparation de la charge des risques et de la détention de la marchandise. Commerce des risques entre spéculateurs. Son organisation : les Bourses.
- III. — Adaptation de la vente à livrer au commerce de Bourse. Fongibilité de la marchandise de Bourse. Marché à terme et ses dérivés. Contrats à clauses fixes et marchandise-type.
- IV. — Exécution des contrats de Bourse. La liquidation. le règlement par différences ; qu'il est de l'essence du commerce de spéculation. Son utilité au point de vue individuel et au point de vue général. Procédé employé pour l'obtenir. Deux modes : caisses de liquidation ; filières.

Le mot spéculation s'emploie dans deux acceptions très différentes : dans un premier sens, très général et tout subjectif, il indique le fait de l'individu qui cherche à réaliser un gain en s'entremettant entre l'offre et la demande d'un produit ou d'un service. Le type de cette opération est l'achat pour revendre. C'est en ce sens qu'on a pu essayer de caractériser l'acte de commerce par la spéculation.

Dans un second sens, plus restreint et tout différent, il désigne une espèce particulière de commerce qui a acquis dans les temps modernes une existence distincte, et une organisation spéciale pour certains produits, tandis qu'elle restait confondue pour la plupart avec le commerce ordinaire. C'est en ce second sens que nous prenons ici le mot de spéculation, et que nous allons essayer de déterminer le caractère des opérations qu'il désigne.

I. — Dans le mécanisme des échanges les intermédiaires ou commerçants jouent un double rôle. D'une part, ils évitent aux producteurs et aux consommateurs le soin de se rechercher mutuellement ; ils prennent les marchandises aux lieux de production, les réunissent, les contrôlent, les classent et les distribuent de manière qu'elles soient mises à la portée et à la disposition immédiate des consommateurs. Ils se livrent ainsi à un travail qui affecte matériellement la marchandise, et la rémunération de ce travail consiste dans une différence entre leur prix d'achat et leur prix de revente, laquelle représente la plus-value qu'il donne à la marchandise. Cette rémunération, comme le travail qui en est la raison, est à peu près fixe pour un temps et un lieu donnés.

Mais les commerçants ne se bornent pas à ce rôle passif d'intermédiaires entre les offres et les demandes. Il n'y a que rarement coïncidence entre le moment où le producteur veut se défaire de son produit, et celui où le consommateur est disposé à l'acquérir. Les commerçants prennent pour eux la charge de l'approvisionnement ; ils gardent la marchandise en magasin, et, dans l'ensemble constituent ainsi un approvisionnement permanent de marchandises, où la consommation vient puiser au fur et à mesure de ses besoins, où la production se déverse sans avoir à tenir

compte des irrégularités de la consommation. La rémunération du service ainsi rendu consiste encore ici dans la différence entre le prix d'achat et le prix de revente. Mais cette différence ne correspond plus à un travail effectué sur la marchandise et qui lui confère une plus-value intrinsèque. La rémunération va être essentiellement variable et aléatoire. Le service rendu consiste à accumuler des produits en quantité supérieure aux besoins immédiats, en vue des besoins futurs. Or la valeur des marchandises est essentiellement variable, elle dépend de circonstances extérieures complexes, notamment de l'état de la consommation et de la production au moment de la vente. Pendant tout le temps que la marchandise reste en magasin, le commerçant va donc subir tous les risques de dépréciation et de plus-value de la marchandise provenant de ces causes extérieures. Sa rémunération va donc varier suivant l'exactitude de ses prévisions ; pour qu'il retire un bénéfice de son approvisionnement, il faut que les prix qu'il a consentis aux producteurs correspondent à la valeur qu'à la marchandise vis-à-vis des consommateurs au jour où il la revend. La différence des deux prix, prix de revente et prix d'achat, dépend donc de l'habileté du commerçant, de l'à-propos avec lequel il a su prévoir l'état futur du marché et en conséquence faire entrer dans sa réserve les marchandises en temps d'abondance, pour les faire ressortir en cas de disette.

L'existence d'approvisionnements exerce ainsi une influence régulatrice sur les prix, qui ne sont plus soumis uniquement aux conditions momentanées du marché ; introduisant les commerçants entre la production et la consommation, elle fait entrer en ligne de compte les possibilités futures, amenant des demandes de la part des

commerçants qui prévoient la rareté et veulent constituer des réserves, amenant ensuite l'offre de ces mêmes réserves en cas de diminution de la production. De cette manière cette part de la rémunération du commerçant correspond très exactement au service rendu effectivement ; très élevée s'il a su faire disparaître à temps du marché les existences surabondantes pour les faire reparaitre en temps opportun, elle se transforme en une perte, s'il a agi au rebours des événements.

C'est cet élément de l'activité commerciale qui constitue la spéculation ; c'est le profit aléatoire qui en résulte qui est proprement le profit de spéculation.

On peut donc dire qu'au point de vue général tout acte qui tend à conserver, à augmenter ou à diminuer l'approvisionnement en marchandises est un acte de spéculation. Au point de vue individuel, on peut définir la spéculation : toute recherche d'un gain fondé sur les variations qu'éprouve soit dans l'espace, soit dans le temps la valeur d'une marchandise, indépendamment de tout travail effectué sur elle.

Ces deux éléments existent nécessairement dans toute espèce de commerce, mais ils ont une importance relative plus ou moins grande suivant la nature des marchandises et se distinguent plus ou moins nettement suivant l'état général du commerce.

Dans le commerce des marchandises qui s'altèrent rapidement, l'élément spéculatif est presque nul ; il n'y a pas d'approvisionnement permanent possible, et il est évident qu'on ne peut guère espérer régler les prix en retirant et en rejetant tour à tour des marchandises sur le marché ; avant qu'on ait eu le temps d'opérer, le capital engagé se serait détruit de lui-même.

L'élément spéculatif est encore très restreint pour toute la catégorie très considérable des marchandises de conservation facile, mais de consommation restreinte. On ne peut pas songer à constituer des approvisionnements importants de marchandises dont le débit est difficile, dont les variétés sont trop nombreuses et répondent à des besoins trop divers et trop complexes pour qu'on puisse s'en rendre un compte exact sans être en relations immédiates et constantes avec les acheteurs. La part de spéculation qui existe dans ce commerce ne se sépare guère que théoriquement de la manutention de la marchandise; le profit de spéculation ne se distingue guère du profit proprement commercial qu'il élève simplement un peu à raison des risques courus. La plupart des produits manufacturés sont dans ce cas.

Mais à mesure que la marchandise comporte un champ de consommation plus large, répond à des besoins plus permanents et a par conséquent des débouchés plus assurés, l'importance de la spéculation augmente. Il devient possible en effet, et nécessaire, de constituer de vastes approvisionnements qui assurent la sécurité des consommateurs contre les irrégularités de la production, tout en laissant à leurs détenteurs la certitude de pouvoir s'en défaire à un moment donné.

C'est le cas des matières premières comme le blé, par exemple, ou les laines, ou des produits semi-manufacturés qui servent de matières premières à des industries secondaires importantes, tels que les farines, les huiles, les alcools, les fontes, les peignés de laine, etc. Pour toutes ces marchandises en effet, il importe d'assurer longtemps à l'avance l'existence d'un stock considérable qui évite aux industriels consommateurs l'immobilisation de

capitaux qu'exigeraient des approvisionnements individuels, et qui leur donne la sécurité du lendemain nécessaire à leurs entreprises. La part de la spéculation devient ici capitale et le rôle du commerçant qui opère sur les stocks acquiert une prépondérance de plus en plus grande. L'évolution économique moderne tend de plus en plus à séparer les deux éléments du commerce, manutention de la marchandise et spéculation, pour en faire deux espèces de commerce distinctes, attribuées à des individus différents.

Tant que le commerce, en effet, s'exerce dans un cercle restreint, le soin de la distribution de la marchandise et la charge des approvisionnements peuvent être et sont assurés à la fois par la même classe d'opérateurs, qui sont les négociants en gros. Ceux-ci achètent la marchandise et la mettent effectivement en magasin jusqu'au jour où elle trouvera acheteur, supportant dans l'intervalle tous les risques de plus-value ou de dépréciation. Ils peuvent agir ainsi à raison du cercle restreint dans lequel ils opèrent, cercle à peu près isolé des cercles voisins par les difficultés de communication ou le manque de sécurité générale. Ils n'ont à faire face sur leur marché isolé qu'à des approvisionnements assez peu considérables. La connaissance de la situation commerciale leur est relativement facile; de plus, ils sont à peu près les seuls à les connaître exactement et sont ainsi pour une forte part maîtres des prix.

Mais à mesure que croissait la sécurité générale, que tombaient les entraves légales ou matérielles à la liberté du commerce, qu'augmentaient dans des proportions considérables la rapidité et la sécurité des transports, la facilité des communications et des renseignements, que se

développait la concurrence universelle, la concentration du grand commerce s'est accentuée. Les marchés d'abord isolés ont de plus en plus réagi les uns sur les autres. De grands centres d'approvisionnement se sont constitués. Des places de commerce ont grandi, des marchés se sont élevés, détruisant ou se subordonnant les places secondaires. Actuellement, pour beaucoup de marchandises, trois ou quatre places, rarement plus, souvent moins, sont seules à régler les prix pour le monde entier. Bien plus, ces places sont en relations constantes entre elles et réagissent très rapidement les unes sur les autres, si bien que l'on peut dire que, pour ces marchandises, il n'y a plus guère qu'un marché universel.

Cette transformation d'un certain nombre d'approvisionnements locaux en un seul approvisionnement universel a étendu l'horizon du négociant et élargi forcément son cercle d'opérations. Les conditions et les procédés du grand commerce se sont modifiés peu à peu. En tant que marchand, la diminution constante du taux du bénéfice commercial, forçait le négociant à opérer sur des quantités de plus en plus grandes, et à s'assurer une clientèle de plus en plus étendue ; d'où un travail plus considérable et des risques plus grands. En tant que spéculateur, ses prévisions ont dû prendre une base plus large et beaucoup plus compliquée ; des facteurs nouveaux sont intervenus dans la détermination des prix. La possibilité de faire arriver rapidement les marchandises des places où elles sont en excès sur celles où elles manquent, la facilité des correspondances et la diffusion des renseignements ont sans doute atténué l'amplitude des variations de valeur et tendu à égaliser les prix sur la surface du monde, mais aussi dans ces limites restreintes, elles ont rendu les

oscillations plus rapides et les prix plus instables ; les prévisions se sont trouvées plus promptement déjouées, et le négociant est devenu beaucoup moins maître du marché.

Le soin de la distribution des marchandises et la charge du maintien de l'approvisionnement sont devenus ainsi trop lourds pour être supportés à la fois par la même classe d'individus. Les deux ordres de services ont tendu de plus en plus à se séparer en deux fonctions distinctes. Les commerçants ont cherché à rejeter sur d'autres épaules les risques de la possession de la marchandise entre sa production et sa consommation. Le travail s'est divisé, et une classe nouvelle d'opérateurs s'est créée, avec des procédés sinon tout à fait nouveaux, au moins considérablement développés. Cette nouvelle série d'intermédiaires qui intervient seulement sur les grands marchés, remplit un office spécial, nettement distinct de celui qui est dominant dans le commerce ordinaire. Par son intervention, elle n'ajoute aucune utilité spéciale à la marchandise. Elle n'a pas à s'occuper du travail de manutention de la marchandise en vue de sa distribution aux consommateurs. Son rôle est seulement d'assurer l'approvisionnement en achetant immédiatement aux producteurs pour revendre plus tard, par conséquent, de prévoir les besoins futurs et leur rapport au stock existant et à la production probable.

Par là-même cette classe d'opérateurs exerce sur les prix l'influence régulatrice qu'exerce tout détenteur d'approvisionnement. Elle va en effet régler ses achats et ses ventes aux producteurs et aux commerçants ordinaires sur ses prévisions de l'état futur du marché. Ses demandes pour sa réserve, plus nombreuses en cas de hausse future prévue, c'est-à-dire en cas d'abondance actuelle et de ra-

reté future, viendront s'ajouter aux demandes actuelles des consommateurs et soutiendront les prix; ses offres de marchandises en réserve, lorsque la hausse se réalisera, la diminueront d'autant. Bien entendu il n'y a service rendu à la société qu'autant que les prévisions sont exactes. Mais aussi il n'y a rémunération qu'autant qu'il y a service rendu. Dans le cas contraire, c'est une perte qu'éprouve le spéculateur.

L'action du commerce de spéculation se traduit donc en définitive par une action sur les prix, et sa raison d'être comme son but est d'en atténuer les écarts, en tant du moins qu'il lui est possible de les prévoir.

Par suite de cette nouvelle division du travail, le point de vue des commerçants en spéculation n'est plus le même que celui du commerce ordinaire. Le spéculateur n'achète pas la marchandise en vue de satisfaire aux besoins d'une clientèle, mais simplement en vue de la revendre à une époque ultérieure; il a pour clientèle le marché tout entier. Autrement dit, le spéculateur ne considère pas la marchandise comme un produit utilisable, mais comme une valeur variable suivant des circonstances qu'il doit prévoir. Les qualités intrinsèques de tel ou tel lot de marchandises lui sont indifférentes; il lui suffit que le lot soit de valeur marchande et puisse être absorbé à un moment donné par la consommation. Son commerce a pour objet direct non plus la marchandise elle-même, mais les risques de dépréciation ou de plus-value qu'elle peut subir pendant tout le temps qu'elle reste faire partie de l'approvisionnement.

En d'autres termes, le spéculateur vise essentiellement des prix, ou plus exactement des différences de prix

entre deux époques données (1). C'est là la traduction exacte, au point de vue individuel, du rôle général de la spéculation.

II. — Quels sont les procédés qu'emploie le spéculateur pour prendre ainsi en charge les risques afférents à la marchandise qui attend son placement ?

Le procédé ancien consistait simplement à emmagasiner effectivement la marchandise pour la revendre en temps opportun. Mais il exige une détention de la marchandise qui est absolument inutile au spéculateur, lequel ne veut que se charger des risques et ne vise que deux prix successifs. Une autre combinaison lui permet d'arriver plus directement à ce résultat ; c'est l'emploi de la vente à livrer.

L'origine de ce procédé se trouve dans le commerce maritime d'importation. Ce commerce est essentiellement un commerce d'approvisionnement, l'élément spéculatif y a par conséquent une très grande importance. L'importateur, tant qu'il n'opère qu'en disponible, est un spéculateur forcé. Entre l'achat au pays d'origine et la vente après l'arrivée, il reste soumis à toutes les fluctuations de la valeur. De plus, il achète par grandes quantités et ne peut revendre que par fractions ; garder en magasin pour revendre peu à peu constitue une coûteuse immobilisation

(1) Lorsqu'il y a des marchés distincts pour une même marchandise, le spéculateur peut viser des différences de prix entre deux lieux différents. Il s'agit de faire passer des marchandises de l'approvisionnement d'une place dans l'approvisionnement d'une autre. C'est ce qu'on appelle un arbitrage. Avec les procédés actuels, presque toujours cette opération se résout simplement en une opération d'égalisation des prix entre les deux places.

de capitaux et, de plus, est aléatoire. Il a donc cherché le moyen de se décharger de ces risques devenus trop lourds et de laisser au spéculateur, avec le soin de prévoir l'état futur du marché, les bénéfices ou les pertes provenant des variations possibles des prix. Pour cela, il vend sur la place d'importation, dès son achat au pays d'origine, pour livrer seulement à l'arrivée; il s'assure ainsi par avance le prix que son acheteur s'engage à lui payer lors de la livraison; dès lors, c'est l'acheteur qui subira les conséquences de la hausse ou de la baisse, bien qu'il n'ait pas encore la marchandise en mains. C'est là le point de départ de toutes les ventes maritimes à livrer, d'où est sortie la spéculation moderne avec ses procédés.

De nos jours, cette nécessité des ventes à livrer s'est étendue à d'autres commerces. Le régime des machines et de la production en grand a placé beaucoup d'industries dans des conditions analogues. Là aussi, la conservation des produits jusqu'à leur distribution au consommateur est devenue une charge trop lourde pour pouvoir être supportée par le producteur. Là aussi on a dû vendre avant d'avoir fabriqué, s'assurer un prix dès l'achat des matières à manufacturer; les marchés à livrer sont devenus une nécessité.

Ainsi donc l'importateur ou le producteur qui, se contentant de son bénéfice d'importation ou de fabrication, vend immédiatement à livrer, s'assure un prix et devient indifférent aux variations postérieures de la valeur de la marchandise. C'est l'acheteur qui accepte le risque de ces variations. Ce risque se sépare ainsi de la détention effective de la marchandise et l'intervention de la vente à livrer permet une extension nouvelle de la spéculation.

Dès l'instant en effet qu'il n'est plus obligé de détenir

effectivement la marchandise, le spéculateur commence à se distinguer nettement du commerçant ordinaire ; l'objet de son commerce apparaît plus clairement. Il suffira qu'il ait revendu avant l'époque de livraison pour n'avoir point à s'occuper de la marchandise qu'il fera livrer directement par le vendeur à son acheteur, et cependant, entre son achat et sa vente, c'est sur sa tête que les risques se seront réalisés. La vente à livrer permet ainsi l'entrée en ligne d'un grand nombre d'opérateurs à qui leurs capitaux insuffisants ou le manque de magasins ne permettraient pas autrefois d'opérer. La seule nécessité que leur imposera cette situation sera de revendre avant le terme fixé pour l'échéance de leur première opération. A cette condition, il suffit pour spéculer d'être en mesure de supporter l'aléa des différences de valeur, sans avoir à mettre en jeu fort inutilement un capital représentant la valeur entière de la quantité traitée.

Les ventes à livrer ont encore un autre avantage, considérable : elles permettent la spéculation à la baisse. On peut désormais vendre avant d'avoir acheté, par conséquent prévoir une baisse future et par là même l'atténuer en la répartissant sur une période plus étendue. Dès lors, le mécanisme de la spéculation est complet. Ses moyens d'action sur les prix sont équilibrés. Il ne lui reste plus qu'à perfectionner ses procédés, à s'organiser en commerce distinct et à devenir ainsi l'organe régulateur que nous voyons fonctionner aujourd'hui.

Le spéculateur, en achetant et vendant à livrer, décharge les producteurs et le commerce ordinaire des risques devenus trop lourds à raison des conditions nouvelles du commerce, qui rendent les oscillations des prix moins étendues sans doute, mais continuelles et rapides, et

donnent aux prévisions une base plus étendue et plus instable. Mais cette instabilité même des prévisions oblige le spéculateur à ne pas conserver la charge du risque jusqu'à ce que la quantité de marchandise traitée par lui soit absorbée par la consommation. Ces risques, dont il a déchargé le producteur ou le commerçant, il faut, pour n'être pas écrasé par les événements, qu'il puisse les rejeter à son tour par une opération de sens inverse, lorsque les circonstances viendront à changer. En revenant, par exemple, ce qu'il a acheté, à un autre spéculateur il transmet à celui-ci la charge de la marchandise et liquide son opération en déterminant son gain ou limitant sa perte (1).

Les spéculateurs sont amenés ainsi à contracter constamment entre eux pour rejeter et reprendre suivant leurs prévisions du moment les risques qu'ils ont assumés. Dans l'ensemble, les risques afférents à l'approvisionnement total du marché ne se distribuent pas une fois pour toutes entre les spéculateurs à l'arrivée de chaque lot de marchandises. Les contrats incessants dont la marchandise est l'objet, les font circuler constamment entre tous les spéculateurs ; et chacun peut ainsi n'en prendre que la part qu'il veut et pendant le temps qu'il veut. De la sorte, le poids de ces risques est atténué dans une proportion considérable par leur division entre un grand nombre de têtes, et par leur mobilité.

(1) Et il importe peu que cette contre opération soit faite avant l'échéance du terme fixé pour la première opération, ou après que livraison aura été prise. De toute façon, le spéculateur n'aura supporté le risque afférent à la quantité traitée que pendant le temps qui sépare les deux opérations et l'aura supporté pendant tout ce temps.

La condition essentielle d'un pareil état de choses est la possibilité de trouver immédiatement un contre-opérateur toutes les fois qu'on veut liquider sa situation par une opération de sens inverse à celle qu'on a précédemment effectuée. Un spéculateur ne peut donc opérer utilement que sur un grand marché, où le grand nombre des opérateurs lui permet de trouver toujours facilement une contre-partie. Mais cela même n'est pas suffisant, et au dessus des marchés proprement dits où se rencontrent producteurs, consommateurs et négociants de toute espèce, se sont constituées des Bourses (1), où se rencontrent les spéculateurs pour se transmettre et se reprendre mutuellement les risques de dépréciation ou de plus-value de l'approvisionnement qui sont l'objet direct de leur commerce. Dans ces Bourses, la spéculation s'est organisée en se réglementant. Cette organisation s'est faite d'elle-même et peu à peu ; d'abord, par l'établissement spontané d'usages, ensuite, par l'action de corporations commerciales qui se sont constituées sur toutes les places sous des formes diverses en vue surtout d'assurer les services de liquidation.

III. — D'autre part, du but et de la nature du marché en spéculation résulte qu'il n'est pas nécessaire, pour que

(1) Nous employons ici le mot Bourse, dans un sens analogue à celui qu'il a dans le commerce des valeurs, au sens spécial de marché de la spéculation. Mais la plupart des Bourses de marchandises établies dans les villes françaises ne sont que des locaux de réunion des commerçants et constituent à proprement parler un marché. Nous adoptons le sens adopté sur les grandes places où la Bourse est le marché de spéculation par opposition au Marché ou à la Halle, qui est le marché de consommation.

ce but soit atteint, de passer marché sur un lot de marchandises individuellement déterminé, il suffit de passer marché sur une quantité de marchandises non individualisées. Du moment, par exemple, que, vis-à-vis d'un vendeur, je prends à ma charge les risques afférents à la possession de 1.000 quintaux de blé, il m'importe peu de savoir, au point de vue de mon opération, si c'est tel ou tel lot de blé, emmagasiné en tel ou tel endroit; les qualités intrinsèques de ce lot me sont indifférentes; puisqu'elles n'ont d'importance qu'au point de vue de l'emploi possible de la marchandise et pour la détermination du prix total, mais n'influent pas sur le rapport des valeurs de ce prix à des époques successives. Le seul intérêt qu'elles puissent avoir n'existe pour moi qu'au point de vue de la facilité de la revente, il me suffit donc que le lot soit de valeur marchande. Ses qualités intrinsèques n'entreront pour moi en ligne de compte qu'au jour de la livraison et simplement parce que celle-ci force à spécialiser la marchandise et à fournir en échange sa contre-valeur totale.

Cela revient à dire que le commerce de Bourse considère essentiellement les marchandises comme des choses fongibles jusqu'au jour où une livraison le force à compter avec l'imparfaite fongibilité réelle.

C'est sous l'empire de cette double préoccupation, transmission rapide des engagements et fongibilité exacte de la marchandise, que s'est produite l'adaptation de la vente à ivrer au commerce de spéculation, devenu le commerce de Bourse.

Les ventes à livrer du commerce ordinaire comportent, en dehors des clauses de désignation de la marchandise, beaucoup de clauses particulières variables suivant les

contrats, relatives à la livraison, au payement, etc. Ces clauses sont un obstacle à la cessibilité rapide des engagements. Pour rejeter en effet le risque assumé par une opération, il faut faire une opération de sens contraire qui corresponde exactement à la première. Les clauses particulières de celle-ci obligent à chercher un contre-opérateur qui consente à les accepter. Ces clauses disparaissent, et la vente à livrer ne se présente en Bourse que sous la forme la plus simple et la plus absolue, le marché à terme ferme avec ses deux dérivés, le marché à prime et le marché à faculté (1).

Dans le marché à terme ferme, le vendeur promet livraison pour une époque fixée, moyennant un prix déterminé que l'acheteur s'engage à lui remettre en échange de la livraison. Le terme est fixé directement; aucun fait postérieur ne peut dégager le vendeur ni l'acheteur de son obligation; la marchandise n'est spécialisée qu'au moment de la livraison. La vente est strictement au comptant, c'est-à-dire avec payement contre livraison. Cette forme de contrat est à la fois la plus simple et celle qui répond

(1) La loi et beaucoup d'auteurs réservent l'expression marché à terme aux marchés en spéculation sur valeurs mobilières, conservant l'expression vente à livrer pour les ventes à terme des marchandises. Cette opposition entre les valeurs mobilières et les marchandises n'a aucune raison d'être. Dans tout le cours de cette étude, nous emploierons ces mots dans le sens que la pratique tend à imposer de plus en plus : le marché à terme est la pure vente en spéculation pratiquée en Bourse suivant des clauses fixes et sur une marchandise type ; la vente à livrer est la vente pratiquée par le commerce ordinaire, à clauses variables et sur désignation conventionnelle de la marchandise. Il va sans dire que ces dernières ventes comportent une part de spéculation aussi bien que les ventes de Bourse.

le mieux à l'intention du spéculateur : promettre ou s'assurer un prix pour une époque donnée sur une quantité donnée en prévision des variations ultérieures des prix.

Le marché à prime est un marché ferme dont l'une des parties peut se désister jusqu'à une époque fixée appelée la réponse de la prime, moyennant le paiement d'un dédit qui est la prime. La partie qui jouit de la faculté du dédit, et qui peut être l'acheteur ou le vendeur, est appelée payeur de la prime. L'autre est le receveur. Le payeur de la prime limite sa perte sans limiter son gain. Le receveur au contraire limite son gain à la prime qui vient dans tous les cas en augmentation du prix s'il est vendeur, en déduction s'il est acheteur, sans limiter sa perte. Le receveur joue un véritable rôle d'assureur. Parfois le marché se fait à prime double, le payeur ayant le droit de se déclarer vendeur ou acheteur à son gré en payant la prime. L'assurance porte ici à la fois sur la hausse et sur la baisse.

Le marché à faculté est un marché qui comporte pour le payeur de faculté le droit de se déclarer acheteur ou vendeur d'une quantité double, triple, etc., de la quantité achetée ou vendue ferme. Il y a là encore une espèce d'assurance, rémunérée par l'élévation ou l'abaissement du prix consenti sur le cours actuel du ferme.

Ces deux dernières espèces de contrats permettent toute espèce de combinaisons pour la répartition des risques. Au reste, une fois la réponse faite, ou bien ils disparaissent, ou bien ils deviennent des marchés fermes. Il suffit donc de considérer ces derniers.

La même condition de transmission rapide des engagements qui a fait adopter comme type unique de contrat le

marché ferme, a amené la fixation uniforme des clauses qui le régissent.

Depuis très longtemps sur chaque place des usages s'étaient établis d'eux-mêmes, qui constituaient un type de marché auquel on se référait purement et simplement, sauf clause dérogatoire, et qui réglaient les droits réciproques des deux parties. Les corporations commerciales qui se sont constituées partout, ont pris en main l'établissement de règlements qui sont en réalité les usages précisés et rédigés. En Bourse les transactions sont purement orales, le temps manque pour débattre minutieusement les conditions de chaque contrat; les opérateurs se sont soumis à ces règlements. Cette fixation préalable des conditions et l'identité des contrats passés, ont assuré la facilité absolue de la transmission des engagements.

Restait la difficulté relative à l'imparfaite fongibilité des marchandises entre elles. Ici aussi les usages avaient précédé les règlements. Les conditions du commerce qui font que le vendeur à livrer vend souvent avant de connaître exactement sa marchandise ont établi l'usage de vendre sur des désignations de provenance et de qualité assez générales, quitte à augmenter ou à diminuer le prix dans la mesure où la marchandise ne répond pas exactement aux désignations du contrat. C'est ce moyen de rendre fongibles entre elles des marchandises en réalité quelque peu dissemblables qui a été adopté par le commerce de Bourse. Comme les autres conditions du contrat, la qualité de la marchandise est fixée à l'avance. Les transactions se font sur un type déterminé une fois pour toutes et présentant certaines conditions de provenance et de qualité. On opère ainsi sur une marchandise idéale, toujours la même, par conséquent exactement fongible. Et le spéculateur pour

établir le prix qu'il veut s'assurer, ou assurer à sa contrepartie, (suivant qu'il se couvre ou entame une opération) n'a plus à tenir compte des qualités individuelles du lot qui lui sera livré. Ce sont les cours de cette marchandise qui seront cotés et serviront de règle. Lors de la livraison, on ramènera la marchandise livrée à la marchandise type au moyen de suppléments ou diminutions de prix dites bonifications ou réfections, fixés à l'avance en tant pour cent, avec une limite inférieure au dessous de laquelle la marchandise pourra être refusée comme n'étant plus de qualité marchande sur le marché de spéculation.

Contrat à clauses fixes sur une marchandise type, telle est la forme que revêt en Bourse l'acte de spéculation (1). Sous cette forme il se sépare de plus en plus de l'acte de commerce ordinaire et parvient à son expression la plus parfaite. Les parties n'ont plus à s'occuper que de la quantité, de l'époque d'exécution, du prix, les trois seuls éléments qui influent sur le risque de variation de valeur. La marchandise n'apparaît plus sur le marché de spéculation, elle y est représentée par des engagements de payer et de livrer en quelque sorte abstraits; la mobilité et la divisibilité des risques sont parfaites et tout élément étranger à la considération de la fluctuation des cours est écarté jusqu'à l'exécution des engagements.

(1) Il va sans dire que ce n'est pas la seule forme sous laquelle il puisse se produire. Il peut en employer bien d'autres, et notamment tous les procédés anciens plus ou moins liés à un acte de commerce ordinaire. On ne peut pas trouver là une définition de l'acte de spéculation, qui ne peut se définir que par son but, non par sa forme. Et c'est pourquoi il est illusoire de vouloir atteindre la spéculation par l'interdiction ou la restriction des marchés de Bourse. Elle se reproduira à côté sous une autre forme.

IV. — Nous allons voir comment, par les procédés de liquidation, on est arrivé à réduire cette exécution au strict minimum nécessaire pour assurer le contact du marché en spéculation avec le commerce ordinaire, et, pour la plupart de ces engagements, à faire ressortir uniquement la réalisation du risque assumé, au moyen du paiement par différences.

Lorsque arrive l'échéance de son contrat, le spéculateur peut choisir entre deux partis : ou bien exécuter intégralement, c'est-à-dire fournir ou recevoir livraison au prix convenu, inférieur ou supérieur à la valeur actuelle, ou bien se liquider c'est-à-dire faire en disponible une opération de sens inverse de la première. S'il prend ce second parti, et il le prendra toutes les fois qu'il n'aura pas à sa disposition la marchandise ou le capital nécessaires pour exécuter directement, si donc il prend ce second parti, les résultats de ses deux opérations vont pour lui se balancer à due concurrence, et il ressortira seulement une différence entre deux prix. Nous savons que c'est là le résultat final qu'il a visé.

Cela se comprend très facilement au cas où la seconde opération a été faite avec la même personne que la première. Supposons par exemple un acheteur à terme ; à l'arrivée du terme, les risques s'étant réalisés, il est en perte. Or il n'a pas ou ne veut pas mettre en jeu les capitaux nécessaires pour prendre livraison complète. Il revend à son vendeur au cours actuel. Les créances de livraison, identiques, se compensent, les créances de prix également. Mais les prix étant différents, et le second étant par hypothèse inférieur au premier, il reste une différence que l'acheteur au premier contrat, vendeur au second, devra payer. Le résultat atteint ainsi est exactement le même qu'au cas de livraison prise. Qu'importe à

ce vendeur, qui, s'il veut se défaire de sa marchandise, peut toujours la vendre au cours actuel, de la livrer pour un prix supérieur au cours, ou de la conserver en recevant la différence entre ce prix et le cours (1)? Qu'importe à l'acheteur qui, ayant spéculé, ne considère la marchandise qu'au point de vue de sa valeur d'échange, de recevoir cette marchandise en fournissant un prix supérieur à la valeur actuelle ou de payer simplement la différence entre ce prix et cette valeur? Le résultat qu'il a cherché, est même atteint beaucoup plus directement dans le second cas que dans le premier. Dans ce second cas, en effet, le risque assumé se sera réalisé sur la tête de l'acheteur, sans déplacement de marchandise, et apparaîtra seul.

Cette différence dans l'exécution ne change absolument

(1) C'est là-dessus que sont fondées toutes les opérations de couverture pratiquées sur les marchandises de qualité inférieure au type, qui ne sont pas livrables en Bourse, ou sur celles de qualité supérieure, pour lesquelles la livraison en Bourse ferait perdre le bénéfice de cette qualité. Le détenteur de cette marchandise la conserve, et vend en Bourse une pareille quantité de marchandise-type. Quand il trouve acquéreur pour sa marchandise, sur le marché de consommation, cette vente se fait sur la base du cours coté en Bourse qui sert de régulateur, mais avec une différence pour qualité inférieure ou supérieure. Ce jour-là il se rachète sur son marché de Bourse. Il encaisse ou paye une différence. Cela revient pour lui au même que s'il avait vendu sa marchandise sur la base du cours de sa première opération de Bourse. Ce procédé est employé de façon courante par les industriels qui vendent à terme le produit à fabriquer, dès leur achat de matières premières, de façon à se mettre à l'abri des fluctuations de valeur pendant tout le temps de la fabrication, sans perdre le bénéfice qui pourra résulter pour eux d'une fabrication de qualité supérieure à la moyenne.

rien au caractère de l'opération, et ne lui enlève pas son utilité économique. Il est parfaitement inutile que la marchandise change de mains, puisque ce déplacement, au contraire de ce qui se passe dans le commerce ordinaire, ne lui confère par lui-même aucune augmentation de valeur. Le rôle de l'acheteur en spéculation a été de faire apparaître sur le marché au moment de la conclusion du premier contrat, une demande qui sans lui n'y serait pas apparue et qui a contribué alors à maintenir les prix (dans notre exemple le spéculateur s'est trompé, il a maintenu les prix à contre-temps, aussi est-il en perte). Ce résultat obtenu, il importe peu que l'exécution se fasse par une livraison ou par un paiement de différence ; et même le paiement par différence constitue une économie de temps et de travail.

Or, pour un spéculateur donné, la situation est exactement la même, qu'il pratique la contre-opération avec sa contre-partie primitive ou avec un tiers quelconque. Dans les deux cas en effet il a à recevoir livraison d'un côté, et à la faire de l'autre, et à son point de vue les deux opérations s'annulent. Il a à payer un prix d'un côté et à en recevoir un de l'autre. Le résultat est qu'il aura encaissé ou déboursé la différence des prix. Si donc dans ce cas, on peut éviter la double transmission de marchandise et le double paiement, laisser le vendeur qui a racheté, ou l'acheteur qui a revendu, en dehors de cette circulation, pour arriver directement au résultat définitif de son opération, à savoir le paiement de la différence, on aura par là même évité une perte de temps et de travail. C'est à quoi tendent les procédés de liquidation.

Mais nous avons vu que le spéculateur ne peut pas toujours attendre passivement le terme fixé par son contrat

pour arrêter le cours des risques sur sa tête. Au moment où il veut l'arrêter, il se liquide par une contre-opération à même échéance que la première. Comme il s'agit ici, pour le contractant détenteur de marchandises de reprendre des risques dont il s'était déchargé, il sera beaucoup moins disposé à le faire que tout à l'heure, et l'opération se fera le plus souvent avec un tiers. Ce tiers à son tour pourra s'en décharger de la même manière, et ainsi de suite ; si bien qu'à l'échéance commune de toutes ces opérations, nous allons nous trouver en présence d'un certain nombre de spéculateurs dont un seul aura vendu, un seul acheté, tous les autres à la fois acheté et vendu une même quantité. Le résultat définitif sera donc pour ces derniers une différence payée ou reçue ; un seul se sera dessaisi de sa marchandise et en aura reçu le prix total, un seul l'aura prise et aura payé ce prix. Il y a donc intérêt à éviter l'exécution totale de chaque contrat, moyen indirect qui comporte une série de livraisons, et une série de paiements de prix, et à tout régler par différences, faisant une seule livraison du premier au dernier et un seul paiement total. Cette situation se présente hors même des Bourses, toutes les fois qu'il existe une série de ventes en spéculation ainsi liées quant à la marchandise et à l'échéance, et c'est là l'origine de la filière.

Mais il y a en Bourse quelque chose de plus. Si au lieu de considérer une série d'opérations connexes entre elles, nous considérons l'ensemble de toutes les transactions portant sur une même échéance, la situation se présente à l'arrivée de cette échéance de la façon suivante : d'une part, des opérateurs qui ont purement et simplement vendu ; ceux-là auront à livrer ; d'autre part, des individus qui ont simplement acheté, ceux-là auront à prendre

livraison ; enfin, et c'est l'immense majorité, tous ceux qui auront à la fois acheté et vendu, qui se seront liquidés (s'ils ne se sont liquidés que pour partie et ont conservé un excédent de ventes ou un excédent d'achats, ils rentrent pour cette part dans l'une des deux premières catégories). Comme tous les contrats ont porté sur une même marchandise exactement fongible, nous nous trouvons pour l'ensemble du marché dans la même situation que tout à l'heure pour notre série de contrats (1) : lorsque les contrats seront exécutés, une certaine quantité de marchandises aura passé des mains des individus restés vendeurs dans celles des individus restés acheteurs, elle n'aura fait que passer entre les mains de ceux qui se seront liquidés, lesquels resteront seulement avoir reçu ou payé une certaine somme, représentant la part de risques qu'ils ont assumée en quantité et en durée.

Lemoyen d'arriver à ce résultat par l'exécution intégrale de chaque marché, autrement dit l'effort qui consiste à déplacer la marchandise autant de fois qu'il y a de contrats, et à payer intégralement un même nombre de

(1) Plus explicitement, la fongibilité exacte de la marchandise fait qu'il n'y a pas lieu de se préoccuper pour la liquidation de savoir si en fait deux marchés à liquider appartiennent pour leur auteur, à une même opération ou à des opérations différentes. Ainsi par exemple, j'ai acheté à A en janvier, 1.000 sacs de sucre sur juin ; je me suis couvert en février en revendant à B la même quantité sur le même mois. Puis en avril, j'ai acheté à nouveau 1.000 sacs sur juin à C, et je me suis couvert en mai par une vente à A. Lorsqu'en juin tous ces contrats viendront à échéance je compenserai avec A les deux marchés de sens contraire passés avec lui, bien que même pour moi ils n'aient aucun lien entre eux.

prix, est hors de proportion avec son effet utile. Il est évident que l'on met en mouvement une masse énorme pour déplacer seulement une faible partie de cette masse. Toute cette circulation de marchandises et d'argent n'est qu'un moyen par lequel on cherche à atteindre les variations des cours et ce moyen est une perte nette de temps et de travail. D'un autre côté, l'exécution intégrale est à peu près impossible en fait. L'extrême division et la circulation rapide des risques, qui est la raison d'être des marchés de spéculation, fait que le nombre des opérations qui se résolvent en fait en une simple différence dépasse dans des proportions considérables celui des opérations où la livraison est prise ou fournie effectivement. La plupart des opérateurs qui se sont liquidés n'ont pas la marchandise qu'ils ont vendue et devraient attendre qu'elle leur soit livrée en vertu de leurs achats. La même marchandise devrait ainsi passer par quinze, vingt, trente intermédiaires qui la transmettraient simplement. Si l'on tient compte du temps nécessaire à chaque transmission pour déterminer les réactions destinées à ramener la marchandise effective à la marchandise type, la liquidation va trainer indéfiniment. De même pour les spéculateurs qui, pour pouvoir payer leurs achats, sont obligés d'attendre l'encaissement de leurs ventes. Qu'un individu s'écroule dans la série, et tous les subséquents intermédiaires sont ainsi engagés dans des difficultés de non-exécution.

Le commerce a donc dû chercher à restreindre autant que possible tous ces déplacements inutiles de marchandises et de capitaux, et à atteindre directement les différences qui sont son objet. Le règlement par différences est devenu la règle nécessaire. Pour cela, au lieu d'exé-

cuser séparément chaque marché, on a cherché à les réunir en séries; on considère alors chaque série en bloc, on annule ses divers éléments l'un par l'autre et on en fait ressortir uniquement le résultat final, qui seul est exécuté.

Mais pour que ce groupement soit possible, il faut que les marchés portent tous exactement sur la même échéance. On a donc établi des époques fixes de liquidation qui sont les derniers jours de chaque mois. Tous les marchés portent sur l'une ou l'autre de ces dates de liquidation. A l'arrivée de chacune d'elles, tous les marchés parvenus à échéance sont liquidés ensemble (1).

D'un autre côté, les marchés portent sur des quantités très différentes. Un opérateur peut se couvrir d'une seule opération par deux ou plusieurs autres, et à des époques différentes, et réciproquement. Il y avait là une complication de rapports de nature à entraver la liquidation. On y a remédié par l'institution d'une unité de contrat. Toutes les opérations doivent porter sur une quotité minimum de négociation (4), ou sur l'un de ses multiples, et la faculté d'exécution partielle par chaque unité est admise. De cette façon, les quantités traitées sont toujours exactement commensurables entre elles, et en liquidation on peut sérier les contrats en les divisant par unités. Deux procédés différents sont employés dans les Bourses françaises.

(1) En fait le droit général du vendeur de livrer pendant toute la durée du mois fait qu'un certain nombre de contrats ont été déjà exécutés à l'arrivée de la liquidation.

(2) Sur les autres avantages de cette fixation, voyez ci-après, chap. III, section 2.

L'un, le plus récent, est l'institution d'une Caisse de liquidation. Il est fondé sur l'emploi de la compensation. On cherche à réunir tous les contrats passés sur un même mois par un seul négociant avec diverses personnes, pour en faire ressortir le solde qui seul sera payable. Pour cela on interpose entre ce négociant et l'ensemble du marché, par conséquent entre lui et ses co-contractants, un organisme central vis-à-vis duquel le négociant est créancier au débiteur pour tous ses contrats. La compensation s'opère alors d'elle-même, d'abord entre les contrats, laissant ou non un solde acheteur au vendeur, puis entre les différences qui peuvent être à payer ou à recevoir par chaque compensation de vente avec un achat. La différence définitive seule est payée ou reçue. Ces compensations faites, la Caisse met en rapport ceux qui restent vendeurs avec ceux qui restent acheteurs au moyen de filières, et livraison est opérée directement entre eux.

L'autre procédé, procédé de liquidation sur livraison, très ancien et d'un usage universel, qui a précédé de longtemps l'organisation des Bourses et des services centraux de liquidation, est la filière. C'est celui qui forme l'objet de la présente étude.

CHAPITRE PREMIER

NOTIONS GÉNÉRALES (1)

- I. — La livraison en filière. Origine. Formes successives. Emploi de la clause à ordre. Termes usités.
- II. — Adjonction au procédé de livraison d'un procédé de liquidation des prix. Difficultés provenant de l'inégalité des prix. Liquidation par échange de factures. Liquidation sur un prix d'émission.
- III. — Emploi des filières par la spéculation. Une filière ne représente pas nécessairement une succession de ventes d'un même lot de marchandises. La filière, procédé de liquidation des ventes en spéculation sur désignations générales.
- IV. — Les filières en Bourse. Importance variable de leur rôle suivant les places. Intérêt prédominant que présentent les filières liquidées par échanges de factures. Division.

I. — Sous sa forme actuelle, la filière est un procédé d'exécution des ventes à livrer assez compliqué. Dégagée de toutes les additions successives, l'idée qui semble avoir

(1) La bibliographie des filières est des plus restreintes. Voir, outre les brefs paragraphes qui y sont consacrés dans les traités généraux. (Lyon-Caen et Renault, t. III, n° 491 et s. — Thaller, *Traité élémentaire*, n° 851 et s. — Boistel, *Précis*, n° 483.) O. Senn, *De la liquidation des marchés à terme en marchandises*, Paris, 1889, chap. VIII, (de beaucoup le meilleur ouvrage). — Hayem, *Des opérations à terme sur marchandises*, Paris 1894. — Eymin, *De la vente à livrer*, Marseille, 1898, chap. IV. — Ripert, *Essai sur la vente commerciale*, p. 192. — A. Levé, *Code de la vente commerciale*, Paris, 1892, III^e par-

été le point de départ de cette institution, et qui en forme encore actuellement le fond, est simplement une livraison abrégée.

Dès que l'emploi des ventes à livrer s'établit sur une place de commerce de façon régulière, il arrive souvent que la marchandise, objet d'un premier contrat, a été, avant l'arrivée de l'époque de livraison, achetée et revendue successivement par plusieurs personnes. Une cargaison de blé par exemple, au moment où elle arrive au port, a déjà fait l'objet de plusieurs contrats. Vendue d'abord par l'importateur lors de l'embarquement, ou même avant, à des commerçants en gros ou à de simples spéculateurs, elle a été revendue par ceux-ci à d'autres, qui à leur tour l'ont revendue, souvent en la fractionnant en lots de plus en plus petits (1).

Toutes ces ventes ont été faites naturellement sur un même terme et sur les mêmes désignations de provenance et de qualité, par conséquent aux mêmes conditions de livraison. Dès lors, l'idée a dû venir bientôt à un acheteur-vendeur, de s'éviter les formalités de livraison (pesage, constatations de qualité, d'avaries, etc.) en envoyant son

tie, chap. vi. (Ce dernier ouvrage contient un assez grand nombre d'inexactitudes de fait et même de droit.) Voir encore les *Règlements des marchés de Paris*; *Les Règlements de la Caisse de Liquidation du Havre*; *Les Règlements de la Caisse de Liquidation de Roubaix Tourcoing*; et les recueils de jurisprudence.

(1) Ce fractionnement tient à ce que le commerce de spéculation ne se distingue pas encore nettement du commerce ordinaire. La revente peut être le fait soit d'un spéculateur qui se couvre, le fractionnement est alors peu sensible, soit d'un commerçant en gros qui revend à sa clientèle, livrable à quai; la marchandise est alors très divisée. Nous ne tiendrons pas compte de ce fractionnement possible qui compliquerait inutilement notre exposé.

acheteur, nanti de droits identiques aux siens, prendre directement livraison de son vendeur. S'il y a plusieurs acheteurs-vendeurs successifs, le second acheteur adressera de même son ou ses acheteurs au livreur ainsi désigné. Finalement, par dessus la tête de tous les intermédiaires, une seule livraison sera opérée par le premier vendeur au dernier acheteur, et cette livraison unique libérera tous les vendeurs vis-à-vis de leurs acheteurs.

La filière est proprement la série d'opérateurs, liés par des contrats de vente successifs, qui s'entendent ainsi pour exécuter toutes les ventes par une seule livraison. Le premier vendeur est appelé livreur, le dernier acheteur réceptionnaire ou receveur.

Il va de soi qu'un procédé aussi simple n'a pas attendu pour être mis en pratique l'organisation moderne des marchés de spéculation. De fait il semble très ancien, au moins sous sa forme simple de livraison abrégée.

Son origine toutefois, comme celle de beaucoup d'institutions commerciales, reste obscure et la date précise de son apparition est impossible à fixer. Simple accident d'abord, laissée à l'initiative des parties, la constitution d'une filière a dû devenir peu à peu d'un emploi de plus en plus fréquent jusqu'au jour où l'on se trouve en présence d'usages constitués, qui en ont fait un mode d'exécution régulier.

Ces usages ont dû se former spontanément un peu partout. Mais la livraison en filière ne prend un véritable intérêt que du jour où on lui adjoint un système de liquidation des prix. Il semble bien que ce soit à Marseille que ce progrès ait été d'abord réalisé, et que la filière ait pris en premier lieu le caractère d'un mode d'exécution obligatoire. C'est en tous cas à Marseille qu'on peut

remonter le plus haut dans son histoire et retrouver les formes successives qu'elle a prises. C'est en 1825 que la filière apparaît pour la première fois dans un jugement du Tribunal de commerce de Marseille (1) ; on la voit ensuite réapparaître à de longs intervalles parmi les décisions judiciaires, seuls documents un peu précis qu'on puisse trouver, jusqu'au célèbre jugement de principe de 1838, que nous aurons à discuter.

Premièrement, la filière semble s'être constituée par le bas (2), dirait-on actuellement. C'est-à-dire que pour trouver et constituer la série des acheteurs-vendeurs, on partait du dernier acheteur. Sur la demande de livraison de celui-ci, son vendeur immédiat lui remettait un ordre de livraison à exécuter par son propre vendeur ; ce dernier, sur la présentation de cet ordre, en remettait à son tour un autre sur son vendeur à lui et on continuait ainsi jusqu'à ce qu'on eût trouvé le livreur. C'était cette série d'ordres qui constituait la filière et autorisait la livraison directe entre les deux extrémités.

Ce procédé était lent. Il se conciliait mal avec le droit du vendeur de livrer pendant tout le cours du mois à son choix, ou à l'arrivée du navire. Si la filière était longue, que le dernier acheteur réclamât livraison au dernier moment, il fallait attendre que l'ordre de livrer fût parvenu au premier vendeur ; ce pouvait être long, et pendant ce temps, la marchandise se grevait de frais de magasinage.

Nous trouvons bientôt une autre forme ; cette fois, la

(1) Trib. Com., Marseille, 28 février 1825. *Rec. Mars*, t. VI, I, 33.

(2) Cf. Senn, *De la liquidation des marchés à terme en marchandises*, Paris, 1888, p. 118.

filière se constitue par le haut. Quelques jours à l'avance, le premier vendeur prévient son acheteur qu'il se dispose à livrer, par une lettre dite « lettre de prévention » ; l'acheteur transmet cette lettre à son propre acheteur et ainsi de suite jusqu'au dernier. La filière est ainsi connue. Pour la constituer, le premier acheteur donne à son vendeur l'ordre de livrer au second acheteur, qui donne ordre de livrer au troisième et ainsi de suite.

Il y avait là un progrès sensible. Quand on partait du dernier acheteur, on ne pouvait pas, avant le terme, savoir qui serait le dernier ; et force était d'attendre le terme pour constituer la filière. En partant, au contraire, du vendeur livreur, rien de plus facile que de constituer la filière à une époque quelconque avant le terme (en fait, quelques jours avant la livraison) ; si de nouvelles reventes surviennent, on ajoutera simplement un ou deux anneaux et, au jour fixé, le livreur livrera à celui qu'il trouvera au bout de la chaîne. D'autre part, le livreur qui jouit d'une certaine latitude de temps pour exécuter, et dont l'exécution va déterminer celle de toutes les ventes successives, commencera à constituer la filière aussitôt qu'il sera en mesure d'exécuter.

C'est sous cette forme que les usages commencent à imposer la livraison en filière, en ce sens qu'il n'est pas permis, sauf clause contraire, de refuser de faire ou de recevoir une telle livraison. Puis, la lettre de prévention disparaît : la filière est simplement constituée par la série des ordres donnés successivement par les acheteurs au premier vendeur.

Enfin, la filière atteint sa forme définitive par l'adoption de la clause à ordre. Le livreur n'intervient plus dans la transmission des ordres ; il met simplement en circula-

tion un avis de livraison, qui se transmet par endossement jusqu'au dernier acheteur ; il livre sur représentation de l'avis dûment endossé. C'est la forme actuelle de la filière, celle qui s'emploie sur les marchés de spéculation.

Sous cette forme, la filière est donc constituée par un avis de livraison, qui est une reconnaissance de dette de livraison, transmissible à ordre et conçue à peu près ainsi :

« *Je prie M. X... de prendre livraison de tant de..... de telle marchandise déposée en tel endroit, que je lui dois sur ce mois suivant marché.* » (Formule de Paris.)

Cet avis, lancé par le premier vendeur, est endossé d'acheteur en acheteur jusqu'à ce qu'il arrive à une personne qui veut prendre livraison. Celle-ci déclare arrêter la circulation et prévient le livreur qui exécute la livraison unique.

La filière est proprement, nous l'avons vu, le groupement en série, en file, des opérateurs en vue de l'exécution de leurs contrats. Par extension, on a appliqué ce nom à la succession d'ordres de livraison qui la constitue. Puis, comme, dans le dernier état, ces ordres, sous forme d'endos, se trouvent tous réunis sur l'avis de livraison émis par le livreur, on a appelé filière la pièce elle-même portant cet avis de livraison et transmissible par voie d'endossement.

C'est en ce sens que, sur certaines places, le livreur prend le nom de créateur ou d'émetteur de la filière, le réceptionnaire celui d'arrêteur, et qu'on désigne les acheteurs vendeurs intermédiaires sous le nom d'endosseurs. Comme cette acception dérivée est devenue une

locution courante, sans pouvoir d'ailleurs donner lieu à aucune confusion, nous emploierons indifféremment le mot *filière* dans les deux sens, et nous adopterons, à propos de chaque place, les termes en usage sur cette place pour désigner les parties (1).

II. — La constitution d'une *filière* permet d'exécuter tous les contrats de vente qu'elle embrasse par une seule livraison, faite par le livreur au réceptionnaire. C'est là l'idée première et la première utilité de la *filière*. Il semble bien qu'au début on ne lui connaisse pas d'autre emploi. Les prix se règlent alors directement de chaque acheteur à chaque vendeur, comme si livraison avait été reçue en nature par tous. On s'aperçut bientôt qu'il y avait là une circulation d'argent inutile et que la *filière*, par là même qu'elle groupait en série un ensemble de marchés, fournissait d'elle-même le moyen d'y échapper. On voulut éviter les paiements inutiles comme on évitait les livraisons. Le problème était cependant plus compliqué. Pour la marchandise, les ventes successives étant faites aux mêmes conditions de livraison, les droits du récep-

(1) Sur quelques places, le mot *filière* prend parfois un troisième sens très dérivé. Sur ces places les règlements imposent l'émission d'une *filière* pour chaque unité de négociation traitée ; de plus la *filière* doit porter l'indication d'un lot de marchandises, préalablement expertisées et reconnues livrables aux conditions du marché. On dit alors parfois : « acheter une *filière* », « vendre une *filière* » au lieu d'acheter ou vendre un lot de marchandises égal à l'unité de contrat, expertisé et livrable en *filière*. Nous n'emploierons pas cette expression par trop elliptique qui, prise à la lettre, pourrait entraîner des erreurs, surtout au point de vue de la spécialisation de la marchandise mise en *filière*.

tionnaire contre son vendeur direct sont identiques à ceux du premier acheteur contre le livreur. Rien de plus facile dès lors que d'aboutir directement livreur et réceptionnaire et de considérer la livraison unique comme valant exécution pour tous les intermédiaires. Il en va autrement pour les prix. Toutes ces ventes successives sont faites pour des prix qui peuvent être très différents. Le prix auquel a droit le livreur, n'est pas celui qui est dû par le réceptionnaire, ni celui que doit un acheteur quelconque pris dans la filière. On ne peut pas libérer toute la filière d'un seul coup par un paiement unique. Mais on peut arriver à ne faire payer la totalité du prix qu'une seule fois, par le réceptionnaire au livreur, tous les autres membres de la filière n'ayant à payer ou à recevoir que la différence entre leur prix de vente et leur prix d'achat. On trouva deux systèmes très différents; l'un, qui s'emploie à Marseille et à Paris, est la liquidation par échange de factures; l'autre, employé surtout au Havre, est la liquidation sur un prix d'émission.

Liquidation par échange de factures. — C'est le livreur qui se charge, par l'intermédiaire d'un mandataire appelé *liquidateur* ou *filieriste*, de payer et de recevoir successivement les différences jusqu'à ce qu'il arrive au réceptionnaire, lequel payera son prix entier puisqu'il reçoit livraison; un exemple fera mieux saisir le mécanisme des opérations.

A a vendu à B, cent sacs de sucre à 30 francs sur mai. Arrivée l'époque de liquidation, une filière A, B, C, D, R, est constituée. Pour liquider les prix, A établit sa facture de 3.000 francs sur son acheteur B, l'acquitte à l'avance,

et charge le liquidateur de la présenter à B. En échange de cette facture, B remet au liquidateur sa propre facture acquittée sur C, à qui il a revendu à 34 francs, soit une facture de 3.400 francs. Comme cette dernière facture est de 400 francs plus élevée que celle qui a été remise à B, le liquidateur paye à B ces 400 francs qui représentent son gain à la revente. Muni de cette seconde facture, il se présente chez C, qui de même remet en échange sa facture acquittée sur D. Elle est par exemple de 2.900 francs. C'est donc 200 francs de différence que C devra payer au liquidateur pour rétablir l'équilibre entre la facture reçue et la facture remise. Sur présentation de cette troisième facture, D remettra sa facture acquittée sur R, de 2.800 francs par exemple, avec le montant de la différence entre les deux factures, soit 400 francs qui constituent sa perte à la revente. Arrivé là, sachant que R prend livraison, et que la facture de C sur R est ce qu'on appelle la *facture payante* parce qu'elle doit être soldée intégralement, le liquidateur ne remettra pas à R cette facture acquittée par le dernier vendeur, mais la rapportera au livreur A, qui la fera encaisser après y avoir apposé son visa. Le livreur reçoit ainsi en paiement une facture de 2.800 francs à recouvrer sur R; c'est 200 francs de moins qu'il n'a vendu à B. Mais le liquidateur qui, au cours de la liquidation, a payé 400 francs à B, reçu 200 francs de C et 400 francs de D, se trouve avoir précisément en mains cette somme de 200 francs qu'il remettra au livreur avec la facture payante. En encaissant cette facture le livreur se trouvera ainsi payé de tout son prix, le réceptionnaire aura payé tout le sien, et les acheteurs vendeurs intermédiaires auront seulement reçu ou payé, suivant le

cas, la différence entre leur prix d'achat et leur prix de vente, soit le résultat net de leur double opération.

Si le liquidateur, au lieu de trouver en dernier lieu, comme dans notre exemple, une facture inférieure au prix dû au livreur par son acheteur direct, se trouvait avoir en mains une facture payante plus élevée, le jeu du paiement des différences en cours de liquidation aurait eu pour résultat de le mettre à découvert du montant de la disproportion. Le livreur devrait lui rembourser ce découvert en en recevant la facture payante, si bien qu'en encaissant cette facture il ne percevrait rien de plus que son propre prix. Cette situation du liquidateur, qui en fin de liquidation, a toujours à payer au livreur (ou à recevoir de lui, suivant le cas), précisément la somme qui représente la différence entre le prix dû au livreur et celui qui est dû par le réceptionnaire, est un résultat nécessaire, mécanique, indépendant de la quotité des prix successifs. Et cela se comprend facilement. Le liquidateur, chaque fois qu'il reçoit une nouvelle facture, reçoit ou paye en même temps la somme nécessaire pour ramener la totalité de la valeur reçue au montant de la facture précédente qu'il a ramenée elle-même au montant de la précédente par le même procédé. Il est donc forcé qu'à un moment quelconque de la liquidation, il soit nanti ou soit à découvert de la différence qui existe entre la facture originaire et celle qu'il a actuellement en mains, par conséquent en dernier lieu entre la facture originaire et la facture payante.

Ce procédé ingénieux a le très grand avantage de réduire la circulation de capitaux à son strict minimum, mais il oblige à recourir à l'intermédiaire d'un tiers pour le règlement.

Liquidation sur un prix d'émission (1). — Ce système de liquidation repose sur une idée toute différente.

Les ventes à livrer se font au comptant ; le vendeur est donc en droit de ne se dessaisir de sa marchandise que contre paiement intégral du prix. Mais d'autre part, le prix convenu à tant l'unité, est sujet à des augmentations ou réductions pour manquant de poids, défaut de qualité, etc... qui doivent se déterminer contradictoirement au moment de la livraison. Pour éviter les lenteurs de cette détermination, le vendeur se contente souvent de livrer contre un fort acompte, représentant la majeure partie de son prix, sauf à régler ensuite définitivement le surplus. Et voici ce qui se passait en cas de livraison en filière : le livreur réclamait cet acompte à son acheteur direct pour compte duquel il livrait au réceptionnaire ; cet acheteur s'adressait à son tour à son acheteur et cette exigence se répétait tout le long de la filière jusqu'au réceptionnaire. Celui-ci payait son vendeur, et la somme ainsi versée remontait, avec quelques additions ou diminutions, toute la filière de vendeur en vendeur. Livraison faite, bonifications et réfections liquidées, il ne restait plus à chaque vendeur qu'à régler définitivement avec son acheteur sur la base de l'acompte reçu.

On trouva plus simple, en établissant cette manière de procéder en règle, de supprimer les intermédiaires comme on le faisait pour la livraison. Pour cela chaque vendeur, en transmettant l'avis de livraison, y indiquait le montant de l'acompte qu'il entendait exiger, ou plutôt qu'il autorisait à verser au livreur. Le réceptionnaire payait au livreur directement la plus faible des sommes ainsi indi-

(1) Cf. Senn., *op. cit.*, p. 426.

quées ; elle était censée avoir passé à travers toutes les mains ; les co-contractants avaient à parfaire entre eux les acomptes, puis, après livraison, à régler entre eux d'après ces acomptes comme précédemment.

On renonça bientôt à ce double règlement. Le livreur, en émettant l'avis de livraison, y indique la somme contre laquelle il consent à se dessaisir de sa marchandise. L'avis est transmis tel quel, le réceptionnaire paye la somme indiquée, contre livraison, et elle est censée avoir été payée à chaque vendeur par chaque acheteur. Chaque acheteur ensuite règle avec son vendeur la différence entre cette somme et son propre prix. La somme ainsi indiquée par le livreur au moment de l'émission est ce qu'on appelle le *prix d'émission*. Sa fixation est actuellement soustraite par les usages à l'arbitraire du livreur, et est nécessairement le prix de la quantité mise en filière au cours de la veille de l'émission.

Il n'importe pas d'ailleurs pour la liquidation que le prix d'émission puisse se trouver supérieur au prix de l'une ou de plusieurs des ventes comprises dans la filière. Soit une série de ventes de cent balles de coton. A a vendu à B à 3.000, B à C à 3.100, C à D à 3.050, D à R à 3.100. Le prix d'émission de la filière est 2.900. Payement de ce prix est fait par R à A lors de la livraison, et chaque acheteur sera censé avoir payé cette somme à son vendeur. En conséquence : B devra payer à A $3.000 - 2.900 = 100$, C à B $3.100 - 2.900 = 200$, D à C $3.050 - 2.900 = 150$, R à D $3.100 - 2.900 = 200$. Et en définitive le résultat sera le suivant : A aura reçu 2.900 de R et 100 de B, au total 3.000 montant de son prix de vente. B aura payé 100 à A et reçu 200 de C, il encaissera donc une somme de 100 égale à la différence entre son prix d'achat et son prix de

revente. C aura payé 200 à B et reçu de D 150, au total 50 francs déboursés équivalant à la perte par lui subie sur la revente. D ayant payé 150 à C et recevant 200 de R, réalise un gain de 50, égal à la différence de ses prix d'achat et de revente. Enfin R, ayant payé 2.900 à A et 200 à D aura déboursé 3.100, soit son prix d'achat.

Que si le prix d'émission est supérieur au prix de l'une des ventes, la liquidation ne s'en opère pas moins de la même façon. Supposons que le prix de revente de C à D soit 2.800. La série des différences à payer est la même que tout à l'heure jusqu'à D : de B à A, $3.000 - 2.900 = 100$ — de C à B $3.100 - 2.900 = 200$ — D étant censé avoir payé déjà 2.900 à C, sera simplement créancier de son vendeur C du montant de la différence 100, au lieu d'en être débiteur — De R à D, $3.100 - 2.900 = 200$.

Résultat final : A reçoit 3.000 ; B paye 100, reçoit 200 ; reste 100 ; C paye 200 à B, 100 à D, soit une perte de 300 égale à sa perte à la revente. D reçoit 100 de C, 200 de R, soit 300 montant de son gain de revente.

Ici encore la liquidation s'opère mécaniquement, comme avec l'échange de factures. Le procédé, qui a beaucoup d'analogie avec le règlement sur un cours de compensation, est seulement un peu plus compliqué dans sa forme que la liquidation par échange de factures ; il peut amener un acheteur à se trouver créancier de son vendeur, et déplace un peu plus d'argent, mais il a l'avantage de ne point exiger l'intervention d'un tiers étranger à la filière.

III. — Ainsi perfectionnée par l'adjonction de l'un ou de l'autre de ces deux systèmes de liquidation des prix, la filière devient un instrument admirablement adapté à la spéculation.

Le spéculateur ne vise que des variations de valeur, des différences entre des prix successifs; il prend la charge de ces risques au moyen de marchés à livrer, qu'il liquide généralement avant le terme par des marchés de sens contraire. La filière lui fournit le moyen d'atteindre directement le but qu'il se propose, la différence, et de rester en dehors de la circulation matérielle de la marchandise, dont il n'a cure. A vrai dire même, la possibilité d'une filière implique l'existence d'une série de ventes où l'élément spéculatif, c'est-à-dire la recherche d'un gain fondé sur les variations de valeur, tient la plus grande place, bien que la spéculation emploie encore les procédés du commerce ordinaire. L'extension de l'emploi des filières marche donc à peu près parallèlement avec le développement de la spéculation. C'est sur les places où celle-ci acquiert une part de plus en plus prépondérante, et tout d'abord sur les marchés d'importation, que l'usage des filières se généralise. Elles y jouent rapidement un rôle très important et y constituent la première organisation du commerce de spéculation.

Nous avons supposé jusqu'ici que c'est le même lot de marchandises qui a été successivement vendu par les parties qui constituent la filière. Pour qu'il puisse être question en effet d'une livraison en filière, pour qu'on puisse considérer comme exécutés par cette sorte de tradition *brevi manu* tous les contrats de vente successifs, il faut bien évidemment que les acheteurs aient tous acheté la même chose et jouissent contre leurs vendeurs respectifs des mêmes droits quant à la désignation de la chose vendue. Le cas où un même lot a été visé par tous les contrats est le cas le plus simple et le premier où la livraison en filière s'est appliquée. L'ordre des contrats

dans la filière est alors exactement l'ordre de leurs dates. Mais cet ordre n'a rien de nécessaire, et, à mesure que la spéculation se développe, la filière sert de plus en plus à liquider des contrats qui n'ont entre eux d'autre lien que d'avoir été conclus pour un même terme d'exécution.

Les importateurs vendent toujours leur marchandise avant l'arrivée sur les renseignements qu'ils ont, et qui sont plus ou moins précis et plus ou moins sûrs. Ils vendent donc sur des désignations de qualité assez générales et sur des quantités rondes, sauf réfaction lors de la livraison. Ces désignations, toujours les mêmes, deviennent bientôt d'usage. Un spéculateur peut alors opérer à la baisse, c'est-à-dire vendre sur ces désignations d'usage, pour racheter seulement à une époque ultérieure une marchandise qui corresponde à sa vente. Puis, leur nombre et leur importance augmentant, les spéculateurs, à qui il suffit de traiter sur marchandise de qualité marchande, achètent et vendent de plus en plus, surtout entre eux, à des conditions très générales permettant de livrer en exécution toute une catégorie de marchandises assez différentes entre elles. C'est alors qu'apparaissent, sur les places mêmes où le commerce de spéculation ne s'est jamais nettement distingué du commerce ordinaire, les marchés à terme fermes qui ne sont pas encore les marchés à terme de Bourse, mais qui s'en rapprochent en ce que toutes les clauses accessoires des ventes à livrer maritimes et autres ont disparu. La conséquence de ces usages est qu'à l'arrivée de chaque mois de livraison, le spéculateur se trouve avoir à exécuter un certain nombre de contrats de sens divers portant sur ce mois, et passés à des dates très variées, que d'un autre côté il peut les exécuter avec des marchandises de qualité très variable.

Or les filières sont constituées seulement à l'arrivée du mois de livraison ; il en résulte que le spéculateur qui reçoit un avis de livraison en exécution de l'un de ses achats pourra l'appliquer à l'une quelconque de ses ventes (pourvu, bien entendu, que les quantités coïncident), sans avoir à considérer si cette vente a été conclue à une date antérieure ou postérieure audit achat, et si l'une de ces opérations lui a servi ou non à se couvrir de l'autre. S'il est liquidé, il recevra juste assez d'avis de livraison pour les appliquer à toute ses ventes, et l'ordre dans lequel il les distribuera entre ces ventes n'aura aucun intérêt. Il aura toujours évité de recevoir à droite pour livrer à gauche, et de toucher à gauche pour payer à droite. Il n'aura à recevoir ou à payer que des différences. Pour chaque vente seulement, les réactions feront varier un peu le prix définitif, suivant que ce sera tel ou tel lot qui se trouvera avoir été représenté par l'avis de livraison. Ceci même disparaît bientôt. On s'aperçoit vite que le montant de ces réactions, ce qu'on appelle les différences de poids et d'arbitrage, ont un intérêt pour le livreur qui se dessaisit de sa marchandise, et pour le réceptionnaire qui est livré, parce que l'un en reçoit et l'autre en paye la valeur totale en argent. Mais ces mêmes différences ont une influence très minime sur la quotité des écarts de prix reçus et payés par les acheteurs-vendeurs intermédiaires ; en tous cas elles sont pour eux un pur accident, puisqu'elles varient avec les lots et qu'il leur faut bien livrer les lots qu'ils reçoivent ; enfin à en tenir compte dans la liquidation des prix entre les intermédiaires, on ralentit et on complique la liquidation sans utilité. L'usage s'établit donc de faire régler les différences de poids et d'arbitrage, directement du livreur au réceptionnaire sur la base du

cours du jour et de tenir compte aux autres seulement des différences entre leurs prix bruts.

Tout spéculateur qui s'est liquidé figure ainsi en qualité d'endosseur sur une filière, et se trouve déchargé de tout souci relatif à la différence entre la marchandise vendue et la marchandise livrée. La filière, en même temps que l'usage l'impose comme mode d'exécution normal, obligatoire sauf clause contraire, devient véritablement un procédé de liquidation des marchés en spéculation, c'est-à-dire un moyen de grouper pour une exécution d'ensemble un certain nombre de contrats où les parties n'ont envisagé que des variations de prix.

IV. — Lorsque les Bourses de marchandises se sont définitivement érigées au dessus des grandes places de commerce pour jouer un rôle régulateur analogue à celui de la Bourse des Valeurs, la filière est devenue tout naturellement un rouage essentiel de leur organisation. Les contrats à clauses fixes sur marchandise type, en rendant tous les engagements exactement semblables, la faculté de livraison partielle par unité de négociation avec obligation d'émettre une filière distincte par chaque unité, ont assuré au spéculateur une liberté entière dans l'application à ses divers acheteurs des filières reçues de ses vendeurs (1).

(1) Cette liberté a un grand intérêt pour le spéculateur, au point de vue d'abord des différences à payer ou à recevoir. Par exemple, j'ai acheté à A à 100 ; devant une baisse persistante je me suis couvert par une vente à B à 90. — Puis, les prix remontant, j'ai acheté à C à 95 et revendu à D à 98. En liquidant ces deux opérations telles qu'elles ont été faites, j'ai à payer 10 en transmettant la filière de A à B et

En même temps les règlements de Bourse ont précisé les usages relatifs aux filières en les fixant. Ils ont soigneusement réglementé les conditions d'émission, la forme des filières, le mode de circulation; ils ont prévu les difficultés possibles, empêché les lenteurs et les complaisances. Bref, ils en ont fait un instrument très souple, s'adaptant aux nécessités les plus diverses de la liquidation, en même temps que suffisamment strict pour assurer la régularité de cette liquidation.

Certaines Bourses (Le Havre, Roubaix, etc...), créant un organisme central (Caisse de liquidation) qui procède essentiellement par compensation, ont rejeté la filière au second plan et ne l'emploient que pour liquider les soldes laissés par les compensations.

D'autres, au contraire, ont fait des filières leur procédé fondamental de liquidation et ont échafaudé sur cette base toute une organisation assez complexe. Les compensations viennent accessoirement seulement alléger et faciliter la liquidation par filières. C'est le cas des divers marchés de Paris.

Ce sont donc les marchés de Paris que nous aurons essentiellement à étudier au point de vue de l'emploi et de la réglementation des filières, puisque c'est là qu'elles ont acquis leur développement le plus complet. Nous serons

à recevoir 3 sur la filière de C à D. J'ai intérêt à appliquer la filière de A à D, en payant 2 de différence, et celle de C à B, en payant 5. Je n'aurai déplacé ainsi que les 7 qui constituent ma perte sur l'ensemble. — D'un autre côté si je crois l'un de mes acheteurs peu solide, j'ai tout intérêt à lui transmettre les filières que je reçois au commencement du mois, d'où qu'elles viennent. Une vente mise en filière est liquidée. En attendant je cours le risque de voir survenir l'insolvabilité. Et ce ne sont que des exemples.

plus brefs sur les autres places où les filières n'ont pas la même importance, soit que le commerce de spéculation ne s'y soit pas complètement dégagé du commerce ordinaire, soit que la création des Caisses de Liquidation ait rejeté les filières au second plan.

Les règlements par filière, dont nous venons d'exposer sommairement le mécanisme et le rôle, ont donné lieu à de nombreuses controverses qui sont loin d'être tranchées. On n'est pas d'accord sur le caractère juridique lui-même de ces règlements. On discute sur le point de savoir si la constitution d'une filière modifie les rapports juridiques des parties qui y sont engagées ; et quand on admet l'affirmative, dans quelle mesure elle les modifie. Les systèmes les plus divers ont été proposés ; les théories les plus opposées ont été soutenues et les solutions les plus contradictoires admises par les tribunaux. A ce point de vue, le caractère de la filière diffère profondément, suivant le mode de liquidation du prix qu'on emploie. C'est à propos de la liquidation par échange de factures que se sont produites les controverses, motivées en grande partie par l'intervention du liquidateur, sur le rôle juridique duquel on n'est pas plus d'accord que sur le reste. La liquidation sur un prix d'émission, faite par les parties elles-mêmes n'a jamais donné lieu aux mêmes discussions ; mais par contre, on y a beaucoup moins senti le besoin d'une théorie juridique précise.

D'un autre côté, les marchés sur lesquels la filière a pris la première place sont précisément ceux où la liquidation se fait par échange de factures : marchés des blés et des huiles à Marseille, marchés des blés, des farines, des huiles, des sucres et des alcools à Paris. Cette étude se divisera donc d'elle-même en deux parties très inégales.

La première, qui tiendra presque tout l'ouvrage, sera consacrée aux filières qui se liquident par échange de factures, tant au point de vue de leur emploi dans la pratique, des usages et des règlements qui les régissent, et de l'organisation dont elles sont la base, qu'au point de vue de la jurisprudence et des théories qu'elles ont suscitées. La seconde, d'autant plus restreinte que beaucoup de points communs aux deux espèces de filières, auront été traités dans la première, comprendra les filières qui se liquident sur un prix d'émission et l'emploi qu'en font les Caisses de Liquidation.

La liquidation par échange de factures elle-même présente des différences notables entre la place de Marseille et celle de Paris. Parmi ces différences, les unes touchent au procédé de liquidation lui-même, et peuvent avoir une influence sur la théorie; ce sont toutes celles qui existent entre les usages de Marseille, et la liquidation à domicile à Paris; les autres ne sont que des perfectionnements, comme la liquidation centralisée à Paris, ou des formes accidentelles de la filière, comme les filières tournantes et les accolages de filière, et n'ont aucune portée quant aux théories juridiques mêmes. Comme ces théories sont déjà assez confuses par elles-mêmes, sans les embarrasser de ces modalités accessoires, nous rejetterons l'exposé de la liquidation centralisée à Paris, et des formes dérivées de la filière après l'examen de la théorie juridique de la filière.

CHAPITRE II

USAGES DE MARSEILLE

- I. — Intérêt des usages de la place de Marseille. Ventes qui s'y liquident par filière. Principaux usages qui régissent ces ventes.
- II. — Filières de blés. Constitution de la filière. Livraison. Payement des prix.
- III. — Filière d'huile. Constitution de la filière. Livraison. Payement des prix.
- VI. — Défectuosités et avantages de ces modes de procéder. Laisser-aller de la pratique. Influence sur la jurisprudence.

I. — S'il n'est pas le moins du monde certain, comme le prétendent les Marseillais, que Marseille soit le point de départ d'où la livraison en filière s'est élancée pour conquérir le monde, il est du moins certain qu'en France, l'emploi très ancien de la filière sur cette place en a fait le point de départ de toute la jurisprudence relative aux filières; les décisions de son Tribunal de commerce ont eu une influence considérable sur la théorie, et cela suffit à donner à ses usages une importance particulière.

D'un autre côté, le commerce de spéculation n'a jamais pris à Marseille, même aux époques d'activité les plus vives, une existence distincte du commerce ordinaire; cette activité ne se manifeste guère que par le nombre plus grand des marchés fermes ou à primes qui se contractent sur la

place relativement au nombre des marchés maritimes. Les usages relatifs à la filière sont la seule organisation de la spéculation, et ces usages n'ont guère varié depuis quelque trente ans. Il n'est pas sans intérêt, en présence surtout de la difficulté qu'on éprouve en notre matière à trouver des renseignements un peu précis dès qu'on veut remonter à quelques années en arrière, il n'est pas sans intérêt de voir fonctionner la filière sur un marché important, qui en est resté à une phase de développement par laquelle ont passé tous les marchés, mais que ceux que nous étudierons ont dépassé par la constitution des Bourses.

La filière étant un mode d'exécution des ventes à livrer, il nous faut tout d'abord exposer brièvement quelles sont les ventes qui se liquident par filière, et les principales conditions auxquelles se font ces ventes. C'est surtout dans le commerce des blés et celui des huiles que la filière s'emploie de façon courante.

Les contrats qui se liquident par filières sont assez variables. Ce sont généralement pour les blés les différentes espèces de ventes à livrer maritimes : ventes par navire désigné, ventes pour embarquement ; pour les huiles, des ventes à livrer se rapprochant davantage des marchés à terme fermes, mais portant sur des qualités spéciales. Ce sont donc en général des ventes de consommation, répondant à des besoins industriels, bien qu'elles comportent une part de spéculation.

La qualité de la marchandise est déterminée spécialement par chaque contrat, naturellement sur des désignations d'usage qui laissent une certaine latitude au vendeur. Mais il n'existe pas de quantité livrable à terme sans autre désignation. Les marchés à terme fermes portant sur un type de marchandise très général, et surtout les marchés

à primes et à faculté, qui sont des ventes de pure spéculation, sont devenus rares, après avoir été d'un emploi courant il y a une vingtaine d'années. C'est que, depuis cette époque, la spéculation s'est beaucoup ralentie à Marseille (1). La place de Marseille a considérablement diminué d'importance pour des causes très diverses. Le marché se restreignant, les purs spéculateurs marseillais ou même les gros industriels ou commerçants qui utilisent le marché à terme comme couverture, peu soucieux de supporter les fluctuations locales d'une place secondaire, préfèrent opérer sur les grands marchés, à Paris ou sur les marchés américains, où il est plus facile de modifier sa position, et où la largeur du marché rend la liquidation plus aisée et moins sujette à surprises.

Nous sommes donc en présence de ventes à livrer ordinaires, de clauses assez variables, utilisées accessoirement par la spéculation. Les causes générales de ces ventes sont les suivantes (2) :

Les ventes se font, comme partout, sur un mois donné, parfois sur la première ou la seconde quinzaine de tel mois ; le vendeur ayant tout le terme pour livrer, l'acheteur ne pouvant exiger la livraison que le dernier jour du délai (3).

Les contrats se font d'une quantité ronde. Lors de la livraison il y a lieu à règlement pour les excédents ou man-

(1) Il n'y a même pas de cote officielle régulière à Marseille.

(2) Voy. sur les usages de Marseille en matière de vente à livrer notamment. Senn : *op. cit. passim*. Eymin, *Des ventes à livrer*, Marseille, 1898.

(3) Cette différence de traitement tient à ce que le vendeur, importateur ou fabricant, ne peut savoir exactement à l'avance quel jour la marchandise sera prête à être livrée.

quant de poids et défaut de qualité. Les contrats indiquent la base et la quotité de ces réfactions ; à défaut de clauses spéciales, on applique les usages (1).

La vente alieu au comptant, c'est-à-dire avec paiement contre livraison. Le vendeur peut exiger « argent sur balle », en principe. Dans le fait, une pareille exigence, considérée comme une marque de suspicion, est très rare. L'usage est de laisser pour payer dix jours à partir de la livraison. Cependant la clause « payable de suite en cas de filière » tend à se généraliser. Lorsqu'elle existe, si le réceptionnaire est une maison connue, on laisse néanmoins le délai d'usage ; s'il est inconnu ou douteux, on exige « argent sur balle », mais alors des difficultés peuvent se produire pour le règlement de la filière.

Abordons maintenant les détails des règlements par filière. Nous ne reviendrons pas sur les diverses formes qu'a prises successivement la filière. Son emploi actuel diffère quelque peu dans le commerce des blés et dans celui des huiles.

II. — *Commerce des blés. — Constitution de la filière.*
— Le premier vendeur est généralement un importateur. Vers l'arrivée du navire dont il veut mettre la cargaison en livraison pour exécuter ses marchés sur le mois en cours (ventes par navire désigné, ou plus souvent ventes à l'embarquement), il crée sur le portefaix qui fera le déchargement pour son compte, des ordres de livraisons à ses divers acheteurs pour les quantités respectivement

(1) Pour les blés, par exemple, les usages autorisent le refus pour 2 kilos manquant par lot de 100 kilos. L'acheteur peut néanmoins accepter avec réfaction.

achetées par eux. Prenons l'un de ces ordres. Il est ainsi conçu :

« *P. (le portefaix) livrera à M. B... tant de quintaux de blé, etc... (désignation sommaire de provenance et de qualité) à prendre sur la cargaison de... (désignation du navire).* — *Signé : A... »*

Lorsque la quantité achetée a été revendue en bloc, l'acheteur qui reçoit cet ordre de livraison, se borne à l'endosser à son propre acheteur par la formule :

« *Et pour nous à M. C... »*

« *Signé : B... »*

Et ainsi de suite.

Si au contraire, comme il arrive le plus souvent, la vente a eu lieu par fractions, l'acheteur rend l'ordre de livraison reçu au portefaix chargé de l'exécuter, il lui remet en même temps des ordres de livraison sur ses propres acheteurs.

« *Prière à M. P... de livrer à M. C... 200 quintaux à valoir sur les 1000 quintaux, etc...*

Signé : B... »

Ces acheteurs à leur tour remettent au portefaix des ordres semblables, et les « *prières* » s'ajoutent ainsi les unes aux autres, souvent en se subdivisant de plus en plus jusqu'aux divers preneurs qui prennent effectivement livraison.

Le portefaix conserve pour sa justification la série des ordres qui lui ont été ainsi donnés, ou bien, ce qui revient au même, il les remet au livreur dont il a été le mandataire. C'est cette série d'ordres qui constitue la filière et en établira l'existence s'il survient des difficultés.

Livraison. — En exécution des ordres transmis, le

portefaix, c'est-à-dire le livreur, opère la livraison aux preneurs (1). Les quantités livrées, la qualité, les épreuves de poids à l'hectolitre, par conséquent le tant pour cent des bonifications et réfections à consentir sur les prix bruts sont constatés contradictoirement avec les preneurs seuls. Mais ces constatations sont considérées comme définitives à l'égard de toute la filière et sont opposables par tous les acheteurs à tous les vendeurs.

Cette livraison se fait en principe au comptant. Mais au comptant à Marseille s'entend dans les dix jours de la livraison. On n'exige strictement le paiement argent sur balle qu'en cas de suspicion légitime, cas très rare, naturellement. Livraison est donc presque toujours faite avant que le ou les réceptionnaires aient payé.

Paiement des prix. — Il s'agit maintenant de procéder au règlement des prix. Parfois, lorsque la filière est simple, on se contente de recevoir du réceptionnaire dans le délai usuel de dix jours, un fort acompte sur son prix, tout en attendant l'établissement des factures définitives. Celles-ci une fois dressées, les acheteurs règlent directement avec leurs propres vendeurs sur la base de l'acompte touché par le livreur. C'est le procédé que nous avons déjà décrit, et qui est devenu ailleurs le règlement sur un prix d'émission. Ici c'est une pure faculté, le montant de

(1) Bien entendu, les preneurs sont en droit de refuser la livraison qui ne répond pas aux conditions de leur propre contrat. Mais comme en général les désignations des divers contrats, sont sinon identiques, au moins assez semblables pour obliger à recevoir la marchandise, les refus provenant de divergences entre le contrat du livreur et celui du réceptionnaire sont rares.

l'acompte est laissé à la libre discussion du livreur et du réceptionnaire, et l'un ou l'autre, ou un membre de la filière est toujours libre d'imposer le règlement par échange de factures qui est le procédé régulier, celui que l'on emploie toujours d'ailleurs dès que la filière est un peu compliquée ou qu'on craint des difficultés.

Pour arriver à ce règlement, le livreur établit sa facture définitive d'après les bonifications et réfections déterminées contradictoirement avec le réceptionnaire, et l'envoie à son acheteur. Vérifications faites, celui-ci établit à son tour la sienne qu'il adresse à son propre acheteur, et ainsi de suite. Si, en recevant une facture, un acheteur y relève une erreur, ou fait des contestations, il la retourne à son vendeur avec ses observations, et on remonte ainsi et redescend jusqu'à établissement définitif des factures.

C'est alors qu'intervient le liquidateur. Supposons une filière A, B, C, D, R, dont les prix successifs sont 100, 101, 98, 99. Le liquidateur ou filiériste reçoit de A sa facture acquittée de 100 ; il la porte à B, qui remet en échange une facture acquittée de 101 sur C. B a donc droit à une différence de 1 ; le filiériste lui remet un bon de 1 sur sa caisse. Puis, continuant, il porte à C la facture de B, en reçoit une facture de 98 sur D et touche immédiatement la différence soit 3. De même D reçoit un bon de différence de 1 en échange de sa facture sur R. Mais ici, le liquidateur s'arrête, il sait que R a reçu livraison et que la facture qu'il a eue en mains sur lui est la facture payante. Au lieu de se présenter chez R, il remet cette facture au livreur A qui la fera encaisser chez le réceptionnaire directement ou par l'intermédiaire du liquidateur après y avoir apposé son visa. Ce visa est destiné à prouver au réceptionnaire que la filière est bien et dûment liquidée et

qu'en soldant la facture, il ne sera pas exposé à payer deux fois. Un payement fait sur une facture non munie de ce visa, exposerait le réceptionnaire aux réclamations ultérieures du livreur, et autoriserait celui-ci, non payé, à réclamer le prix une seconde fois.

Le prix une fois réglé entre livreur et réceptionnaire, le filieriste, sur l'argent qu'il a touché au cours de la liquidation, acquitte les bons de différence qu'il a remis (ici il paye 1 à B et 1 à D) et remet au livreur le restant (ici 1) qui est égal à la différence entre le prix touché par lui du réceptionnaire et son propre prix. Si au lieu d'être, comme dans notre exemple, inférieur, le premier de ces prix est supérieur au second, le filieriste reçoit d'abord cette différence du livreur, et paye ensuite les différences.

III. — *Commerce des huiles. Constitution de la filière.* —

Le mode de constitution de la filière est un peu différent du précédent. Le livreur est généralement un fabricant. Lorsque arrive le mois de livraison, sur l'avis qu'il donne, le premier acheteur met en circulation un ordre de livraison ainsi conçu :

« Nous prions M. A de livrer pour nous à M. C la
« quantité de Kg. huile de
« Marseille, le signé B »

Les acheteurs suivants transmettent l'ordre jusqu'au réceptionnaire par la formule suivante :

Et pour nous à M. D
Signé C
Et pour moi à M. R
Signé D

Le réceptionnaire renvoie la formule revêtue des divers

ordres au livreur en réclamant livraison. La filière est alors constituée.

Souvent cet ordre de livraison au lieu d'être transmis directement par les parties de l'une à l'autre (généralement par lettre recommandée) est remis d'abord au filieriste du livreur, et c'est lui qui y fait apposer les ordres successifs et le remet ensuite au livreur. Mais cette intervention du filieriste qui sera plus tard chargé de la liquidation des prix, n'a rien d'obligatoire. C'est simplement un procédé de transmission commode qu'on emploie souvent, mais non de façon régulière, et qui n'a aucune influence sur la constitution de la filière.

Livraison. — Quand l'ordre de livraison lui est revenu, le premier vendeur livre le réceptionnaire indiqué, et constate contradictoirement avec lui les différences de poids et d'arbitrage. Il peut exiger paiement comptant ; nous avons déjà dit que, sauf exception, paiement comptant s'entend paiement dans les dix jours de la livraison. Le règlement pour les manquants et excédants pouvant être assez long, on se contente généralement d'un acompte fort ; mais ce fait n'a aucune influence sur la liquidation des prix et le livreur reste créancier du seul réceptionnaire pour le surplus à déterminer. Au reste, la plupart du temps, en fait, le réceptionnaire étant un savonnier connu du livreur, celui-ci lui fait crédit et livre sans rien exiger immédiatement.

Liquidation des prix. — La liquidation se fait par échange de factures, une fois la livraison opérée. Mais une règle s'est introduite qui la simplifie beaucoup et surtout la rend plus rapide que sur le marché des blés. Il est admis que les différences se règlent sur les prix

bruts, sans tenir compte des bonifications et réfections à arbitrer après livraison. Ces bonifications et réfections ne concernent que le livreur et le réceptionnaire. Comme elles consistent en un tant pour cent du prix, et que, le prix de vente du livreur étant différent du prix d'achat du réceptionnaire, on ne saurait sur lequel les établir, l'usage est d'en déterminer le montant au cours du jour de la livraison. Ce montant vient en augmentation ou en déduction de la somme que le réceptionnaire doit payer directement au livreur. On gagne ainsi tout le temps, parfois très long, employé dans la filière de blé à établir des factures définitives entre tous les membres de la filière deux à deux.

A part cette différence, la liquidation a lieu comme pour les blés. Le filieriste reçoit du premier vendeur sa facture acquittée; la porte au second; en reçoit la sienne sur le troisième et touche une différence ou donne un bon sur sa Caisse, etc. Arrivé à la facture payante, il la remet au livreur qui la fait encaisser après avoir apposé son visa et après en avoir retranché, si elles sont déterminées, le montant des différences de poids et d'arbitrage. Le filieriste règle ensuite les différences.

IV. — Telle est la marche normale d'une liquidation par filière à Marseille. Elle laisse place à des difficultés possibles.

Tout d'abord la transmission des ordres de livraison peut être fort longue, surtout dans le commerce des blés. Le livreur n'y peut mettre ces ordres en circulation qu'à l'arrivée du navire; la marchandise va donc attendre à quai que les ordres de livraison soient parvenus aux réceptionnaires. Une première perte de temps résulte de

ce que les négociants tiennent souvent à faire l'envoi des ordres par lettre recommandée. On peut l'éviter en chargeant le filieriste de les faire circuler, mais le filieriste lui-même ne peut pas toujours aller très vite ; il doit, en principe, recevoir un endos par vingt-quatre heures, mais le principe n'a aucune sanction et peut recevoir bien des atteintes. L'acheteur qui vient de recevoir l'ordre de livraison peut n'être pas en mesure de prendre livraison ; on tient à ne pas l'étrangler, on lui laisse deux ou trois jours pour revendre et transmettre l'ordre ; a fortiori lorsque l'ordre est transmis par la poste. Pendant tout ce temps, le livreur paye des droits de magasinage. Comme il est en droit de livrer immédiatement, il peut s'impatienter et, ne connaissant que son acheteur direct, il le menace de résiliation faute de prise de livraison. L'acheteur est alors, devant ce refus d'attendre, bien forcé de prendre livraison lui-même. Mais alors tous les ordres des acheteurs subséquents deviennent sans valeur ; il faut les refaire sur le premier acheteur qui devient tête de filière.

Si le premier acheteur est hors d'état de prendre livraison, le livreur se remplace et vend à ses risques ou résilie. Alors la filière s'écroule. Les ordres délivrés par eux étant sans objet, tous les vendeurs subséquents ne peuvent plus livrer, à moins de racheter immédiatement sur la place, ce qui n'est pas toujours possible. Si la fin du délai de livraison des contrats arrive pendant ce temps, les acheteurs réclament, et la situation se complique extrêmement. D'où une première source de difficultés, de discussions, parfois de procès.

Quant à la liquidation des prix, elle présente aussi des défauts. Dans le commerce des blés d'abord, l'usage

de tenir compte, pour l'établissement de toutes les factures définitives, des différences de poids et d'arbitrage complique extrêmement la liquidation sans grande utilité. Elle la retarde surtout par la nécessité où l'on se trouve d'abord d'attendre la détermination exacte des différences de poids et d'arbitrage, puis de mettre d'accord les parties deux à deux sur les chiffres définitifs de leurs factures respectives avant de pouvoir commencer à faire liquider par le filieriste. On s'étonne de la persistance de cet usage (1), quand on voit qu'il est abandonné partout, que sur la même place, le commerce des huiles s'en est affranchi, considérant avec raison que la perte de temps ainsi occasionnée n'est pas en proportion avec le résultat qui se traduit par quelques francs en plus ou en moins sur des différences très importantes ; considérant aussi que les variations de prix résultant des différences de poids et d'arbitrage sont pour les intermédiaires un pur hasard qu'ils ne peuvent prévoir ni empêcher.

Avec le principe contraire de règlement des différences de poids et d'arbitrage directement entre le livreur et le réceptionnaire, au cours du jour de la livraison, la liquidation des prix peut commencer immédiatement, dès la livraison faite, sans même attendre la détermination de ces différences, pourvu que le réceptionnaire consente à payer un acompte fort sur le prix, le livreur l'acceptant ainsi pour débiteur du surplus.

Il faut remarquer encore :

1° Que l'échange des factures et la liquidation des prix n'ont jamais lieu qu'après livraison faite. Le réceptionnaire jouit du délai d'usage de dix jours pour payement au

(1) On commence cependant à l'abandonner un peu.

comptant. L'échange des factures est fait pendant ces dix jours, au bout desquels le livreur présente la facture payante. Si la filière est trop longue pour que l'échange des factures soit terminé dans les dix jours, ou si le livreur veut exiger argent sur balle, la pratique admet le filieriste à se faire délivrer par avance la facture payante contre reçu ; il la remet immédiatement au livreur qui fait encaisser soit au bout de dix jours, soit contre livraison. Le filieriste reprend ensuite l'échange des factures ainsi escompté par avance.

2° Que l'usage où est le filieriste de payer les gains seulement par un bon sur sa caisse, payable après liquidation terminée, et de toucher immédiatement les pertes, a le très grand avantage de le mettre personnellement complètement à l'abri, puisqu'il ne commence à payer qu'après avoir reçu tout ce qu'il avait à recevoir.

Sous le bénéfice de ces observations, la liquidation à Marseille ne semble pas présenter de défaut capital et ne soulève pas d'autres difficultés que celles qui se présentent partout où s'emploient les filières et que nous retrouverons plus loin.

Mais la pratique marseillaise ajoute aux inconvénients signalés par un certain laisser-aller dans le règlement : on n'agit point toujours avec une régularité parfaite et l'on n'est pas non plus absolument strict dans l'exigence de son droit contre sa contre-partie, chose toujours regrettable lorsqu'il s'agit d'un règlement d'ensemble. La raison en est en grande partie dans ce fait que les commerçants qui emploient la filière sont en général des maisons d'importation, de fabrication ou de commerce, qui se connaissent entre elles, et sont facilement indulgentes ou négligentes vis-à-vis les unes des autres. C'est ainsi que le commerce

de spéculation, plus ou moins confondu avec le commerce ordinaire, n'a point la rigidité stricte nécessaire sur un marché de pure spéculation. On laisse facilement terme et délai pour payer, admettant des facilités et des arrangements. Il en est de même lorsqu'il y a une filière constituée. Il résulte de tout cela que la liquidation des filières peut parfois se prolonger fort longtemps. On attend que les difficultés qui s'élèvent entre les membres de la filière s'aplanissent. Et de ces retards, de ces indulgences, peuvent, lorsque quelqu'un des membres de la filière veut réclamer son droit en justice, résulter, outre les difficultés ordinaires, des situations fort embrouillées, qui remontent à des époques assez lointaines (1) et où le tribunal a peine à se reconnaître. Les complications sont inextricables quand on a affaire à une filière qui, comme souvent celles des blés, s'est divisée en cours de circulation. Ces difficultés de fait, bien qu'elles ne tiennent pas à la filière même, mais à l'usage qu'on en fait, ne sont cependant pas étrangères à la théorie du tribunal de commerce qui refuse d'admettre aucune relation entre personnes autres que le vendeur et l'acheteur direct, et que nous retrouverons plus loin.

(1) On me cite des filières datant de 3 mois, 6 mois, 18 mois même où les prix ne sont point encore complètement liquidés.

CHAPITRE III

RÈGLEMENTS DES MARCHÉS DE PARIS

SECTION I. — *Organisation générale des Marchés.*

- I. — Corporations commerciales et leur rôle. Etablissement des règlements. Leur nécessité. Leur caractère d'usages rédigés.
- II. — Fixation de la marchandise type. Son importance. Fixation de l'unité de contrat,
- III. -- Clauses générales des marchés à terme à Paris.

SECTION II. — *Réglementation des filières.*

A. — Emission de la filière.

- I. — Conditions d'émission.
- II. — Mentions exigées sur la filière.
- III. — Rôle des Magasins Généraux agréés ; indication de lot sur la filière et expertise préalable. Fraudes à prévenir. Exemples.

B. -- Circulation de la filière et liquidation des prix.

- I. — Mode de liquidation et de transmission.
- II. — Délais de transmission. Arrêt d'office. Endos contestés.
- III. — Rôle du liquidateur. Circulation par liquidateurs agréés.

C. — Arrêt. Livraison et Paiement.

- I. — Délais d'exécution de la filière.
- II. — Organisation des expertises.

Nous nous trouvons à Paris en présence de marchés de spéculation, nettement distingués des marchés dits de consommation, auxquels ils sont superposés, Nous avons vu

que la caractéristique, la condition nécessaire aussi, de cette séparation, était une réglementation précise des opérations, ayant essentiellement pour but de permettre sur la plus large échelle possible les règlements par différences qui sont l'essence même du commerce de spéculation. Nous avons vu également comment la livraison en filière permet d'atteindre ce résultat.

La réglementation de Paris est une des mieux conçues et des plus complètes qui soient. Le procédé de liquidation fondamental qu'elle emploie est la filière ; tous les autres ne sont qu'accessoires, et sont de simples modifications de la filière, ou ne servent qu'à alléger la liquidation par filières dans une mesure assez restreinte. Pour faire jouer à la livraison en filière ce rôle capital, les règlements de Paris en ont beaucoup perfectionné l'emploi ; ils en ont fait un mécanisme assez compliqué qui pût s'adapter à toutes les nécessités d'une bonne et surtout d'une prompte liquidation. Pour cela, ils ont essayé de prévoir et de régler par avance toutes les difficultés, tous les accidents qui peuvent se produire dans la circulation de la filière — ils ont établi les conditions d'émission des avis de livraison, fixé les droits des parties, et surtout imposé des délais de rigueur, très stricts, qui ne permettent pas les lenteurs, et font les situations nettes. En un mot, ils ont cherché à faire de la filière un procédé en quelque sorte automatique, qui, tout en restant assez souple pour se prêter à toutes les exigences légitimes, fût cependant assez rigide pour écarter les fraudes et les combinaisons plus ou moins malhonnêtes. En même temps, des prescriptions accessoires tendent à éviter les fraudes et les manœuvres possibles.

Ils sont ainsi arrivés à une organisation assez com-

plexe, qui n'est point parfaite, sans doute, mais qui se rapproche du moins de la perfection autant qu'il est possible. Elle n'est pas immuable d'ailleurs, et elle continuera, préférable en cela à une organisation légale, à se corriger lentement, graduellement, suivant les nécessités mûrement raisonnées, jusqu'au jour, peut-être prochain, où une loi hâtive viendra porter sa main lourde sur ces rouages délicats, et n'obtiendra d'autres résultats que de gêner les affaires légitimes et de faire perdre le bénéfice de l'expérience acquise et d'une organisation établie.

Comme toute l'organisation d'un marché de spéculation est faite ou à peu près en vue de la liquidation, que la filière étant le procédé fondamental de liquidation à Paris, le fonctionnement des filières y est en quelque sorte la résultante de cette organisation, il est nécessaire, pour comprendre le rôle et la réglementation de la filière, d'exposer en même temps l'organisation générale des marchés.

SECTION I. — Organisation générale des marchés.

I. — Les marchés de spéculation organisés à Paris, et régis par des règlements, sont ceux des blés, seigles et avoines — des farines 12-marques — des sucres — des alcools — des huiles. — Les règlements n'en diffèrent d'ailleurs, sauf peut-être pour le marché des huiles, que par des points de détail, et par les clauses spéciales aux marchandises traitées. L'organisation générale et les dispositions essentielles des règlements sont les mêmes.

Cette organisation, comme partout ailleurs (1) a été

(1) Voir sur l'origine, la constitution et le rôle de ces corporations

l'œuvre de corporations commerciales qui se sont constituées spontanément; leur idée directrice a été de régler les usages de façon précise, d'organiser des services communs, notamment d'expertise et de liquidation, et aussi, dans un autre ordre d'idées, de couper court à beaucoup de manœuvres peu scrupuleuses, d'écarter, autant qu'il est possible sans restreindre le marché, les spéculateurs véreux, — autrement dit d'assurer l'exécution exacte des engagements en fixant avec précision les droits et obligations de chacun, et en assurant autant que possible la solvabilité des contre-parties, de manière à élargir considérablement le marché en restreignant à l'indispensable la notion de confiance personnelle et de crédit individuel (1).

Actuellement, les corporations commerciales qui constituent le marché de Paris, sont organisées sous la forme de syndicats régis par la loi de 1884. Peuvent faire partie de ces syndicats les commerçants domiciliés et patentés dans le département de la Seine. Le syndicat est administré par une Commission de 9 membres (10 pour les sucres, 12 pour les farines), qui préside au fonctionnement et à la surveillance des services communs. Ces services sont :

1° La codification des usages sous forme de règlements qui s'imposent à tous les adhérents s'ils veulent user des

très diverses : Cl. Jannet, *Le Capital, la Finance et la Spéculation au XIX^e siècle*.

(1) Le système des dépôts et marges, qui assure strictement ce résultat, a des inconvénients, plus nuisibles sur le marché de Paris que partout ailleurs, qui l'ont empêché de s'acclimater sur cette place jusqu'à présent. Voir l'exposé de ce système de garanties, dans Sonn, *op. cit.*, chap. v.

services généraux — toutefois les modifications aux conditions essentielles du marché doivent être soumises au vote de tous les adhérents ;

2° La surveillance du service de liquidation, sanctionnée par le droit d'agrément et d'exclusion des liquidateurs ;

3° L'agrément des entrepôts et magasins généraux où peuvent se faire les livraisons de marchandise ; la discussion avec ces établissements des clauses et conditions de leur service.

4° L'organisation d'un service d'expertises sincères et rapides, qui tranche immédiatement les contestations sur la livrabilité des marchandises ;

5° Enfin, elles fonctionnent comme des sortes de Chambres arbitrales dont les décisions sont généralement respectées.

Ce genre d'association réserve généralement l'usage des services communs de liquidation et d'expertise, etc., à ses adhérents. C'est incontestablement leur droit. Nous ne nous attarderons pas à rechercher s'il n'y a pas là quelque contradiction entre le fait et les principes de droit qui régissent les Bourses en France. En droit, l'accès des Bourses est ouvert à toute personne, — en fait, il faut pour pouvoir opérer à terme, pouvoir user des services des syndicats. La question est sans intérêt pratique, puisque la condition même de la vie de ces associations est d'embrasser l'ensemble des marchés, par conséquent d'être aussi ouvertes que possible. Les syndicats de Paris en particulier sont très libéraux : ils admettent non seulement leurs membres, mais encore tout commerçant faisant commerce de la marchandise qu'ils traitent, domicilié et patenté à Paris, à user de leur organisation, sous la seule condition de se conformer aux règlements sur

ces marchés et de payer des droits un peu plus forts que les adhérents. Les restrictions qui résultent de ces dispositions sont d'une sagesse incontestable. L'exigence du domicile à Paris pour les adhérents comme pour les autres est faite en vue de la liquidation, pour éviter les retards et les lenteurs qu'entraînerait l'admission de commerçants éloignés de solvabilité inconnue sur la place. Sur les marchés des blés et des huiles, on admet même les commerçants étrangers à la place, à condition qu'ils fassent élection de domicile à Paris, chez un adhérent (1). Quant à l'exigence de la patente, elle est essentiellement moralisatrice du marché (2) : en n'admettant à opérer que les professionnels, elle n'écarte pas complètement les joueurs étrangers à la profession, mais elle les force du moins à recourir à l'intermédiaire des courtiers-commissionnaires qui, point essentiel, substituent leur solvabilité connue à celle de tous ces opérateurs.

Il est vrai que les commissionnaires ne se préoccupent pas de savoir si leurs commettants sont des opérateurs sérieux ou de purs joueurs, et on ne peut guère leur demander de le faire. Mais au moins se préoccupent-ils de la question de surface de leurs commettants, et, en cas de doute, les maisons sérieuses exigent de fortes provisions qui font reculer les petits joueurs. Sans écarter ainsi complètement cette catégorie d'opérateurs inutiles, on les force du moins à courir le danger d'intermédiaires moins sûrs, à qui il arrive de pratiquer la contre-partie, la coupe dans

(1) On use peu de cette faculté, les commerçants et industriels de province préfèrent avec raison opérer par un commissionnaire.

(2) Comparez l'institution nouvelle du registre de Bourse, en Allemagne. A. Sayous. *Étude économique et juridique sur les Bourses allemandes de valeur et de commerce*. Paris, 1897.

le cours et autres combinaisons douteuses, et dont les opérations n'ont guère l'envergure nécessaire pour influencer sérieusement sur les cours (1).

Voyons maintenant rapidement l'utilité et le fonctionnement des divers services assurés par les syndicats sous la direction des Chambres syndicales.

D'abord l'établissement des règlements. Après ce que nous avons déjà dit, il n'y a plus à insister sur la nécessité d'une rédaction précise, ne laissant place à aucun doute ; le fonctionnement de la liquidation est à ce prix. Quant au mode de rédaction, il est très simple. Les règlements se sont formés dans les cercles de négociants qui s'étaient constitués avant 1884, et qui depuis ont pris la forme de Syndicats professionnels. Ils ont été tout d'abord une simple rédaction convenue des clauses usuelles des contrats, rédaction exigée par la nécessité absolue de contrats uniformes permettant la substitution parfaite des opérateurs les uns aux autres lors de la liquidation. Puis, peu à peu, des additions, des corrections ont été introduites par l'expérience. On en est arrivé ainsi à y prévoir la plupart des situations qui pouvaient se présenter et à faire des sortes de petits codes du marché à terme sur telle ou telle marchandise, codes auxquels on se borne à renvoyer par la simple mention : « Le présent marché est fait aux clauses et conditions du marché de Paris. » Actuellement le soin des corrections de détail est laissé aux Chambres syndi-

(1) Ce n'est pas à dire que les mesures dont nous parlons empêchent toute espèce de jeu, — elles le restreignent seulement dans une notable mesure, ce qui est déjà beaucoup. — Le champ reste libre à l'agiotage qui, lui, ne peut être pratiqué que par des maisons d'une certaine puissance.

cales comme corollaire de leurs pouvoirs de surveillance générale sur la liquidation. Mais les modifications aux conditions essentielles du marché sont réservées au vote de tous les adhérents.

Malgré les dispositions réglementaires qui sont éparses parmi les articles de ces règlements ; malgré cette espèce de caractère législatif que semble leur donner ce vote des adhérents exigé pour la modification, on aurait tort de prendre ces règlements pour une espèce de législation en dehors de la loi, de législation privée créée par le bon plaisir d'une corporation. Il y a là simplement une constatation d'usages ; les dispositions réglementaires visent seulement l'admission dans le Syndicat et le rôle de la Chambre syndicale, l'admission et le rejet des entrepôts comme lieu de livraison des filières, et aussi l'exclusion temporaire ou permanente du Syndicat pour certains adhérents en faute — clauses parfaitement légitimes et qui visent seulement l'organisation intérieure du Syndicat. Tout le reste ne vaut qu'au même titre que les usages commerciaux, c'est-à-dire comme clauses réputées écrites dans le silence des contrats, et c'est simplement à ce titre d'usages du marché de Paris que les tribunaux doivent les respecter. Il est parfaitement loisible d'y déroger par des conditions expresses, même entre membres des Syndicats qui les ont votées. Que si de pareils contrats ne sont pas admis à la liquidation, ce n'est pas en vertu d'une disposition arbitraire de ces mêmes règlements, tendant à imposer de force les règles qu'ils édicteraient ; c'est par la force même des choses, parce que de pareilles clauses suppriment la fongibilité exacte des contrats entre eux qui est la condition nécessaire de la liquidation. La modification des règlements par voie de vote

ne leur enlève pas ce caractère; il y a là simplement création consciente d'un usage; et les choses se passent tout de même que si, aucun règlement n'existant, la majorité des commerçants, avec ou sans entente préalable, prenait l'habitude d'insérer la disposition nouvelle dans ses marchés; la minorité serait alors bien forcée de suivre, à peine d'éprouver des difficultés à peu près insurmontables à régler ses opérations différentielles. En l'état actuel, les choses se passent plus nettement et plus rapidement, voilà tout.

Prenons donc les règlements des marchés de Paris pour ce qu'ils sont, c'est-à-dire pour des conventions types auxquelles on se réfère volontairement (1) et arrivons au contenu de ces règlements.

II. — L'une des premières choses à fixer, est le type sur lequel se passeront les contrats. Nous avons vu qu'en Bourse les transactions se font sur une marchandise idéale, à laquelle on ramène les lots individuels par des suppléments ou diminutions de prix dites bonifications et réfections, fixées à l'avance en tant pour cent par les règlements avec une limite inférieure au dessous de laquelle la marchandise peut être refusée. Le choix du type a une importance capitale. Pour remplir convenablement son rôle, le type de Bourse doit être la marchandise

(1) Il nous arrivera plus d'une fois au cours de cette étude d'employer les expressions : on impose, les règlements exigent.... Ce sont des formules commodes, qu'on emploie d'ailleurs aussi bien en parlant des usages, sans qu'elles aient une valeur absolue. Elles sont l'équivalent de l'expression plus strictement exacte : les conventions usuelles imposent....

de bonne qualité d'emploi courant dans le commerce et l'industrie, ou à peine inférieure. D'abord, il est regardé à l'étranger comme le type moyen réel de la production du pays, et cela a son importance dans les rapports des Bourses internationales.

D'autre part, les cours de Bourse servent de base aux transactions non spéculatives de l'ensemble du pays. On entrave ce rôle régulateur du marché à terme en prenant le type hors de la moyenne. En choisissant un type de qualité trop élevée, on fausse le marché en lui donnant une base trop étroite. Les variations de prix d'une qualité supérieure, à raison même de sa supériorité, qui la font plus rare, sont plus fréquentes et plus prononcées; d'où une gêne d'autant plus grande pour tout le commerce que ces cours ne sont pas l'expression exacte du prix de la marchandise usuelle. La petite quantité des marchandises livrables rend les accaparements, étranglements et coups de Bourse, surtout les accaparements en petit qu'on appelle les « fins de mois », beaucoup plus faciles. Le grand nombre de refus à l'expertise discrédite le marché; il gêne considérablement la sécurité des industriels et des importateurs ou marchands en gros qui se servent du marché à terme comme couverture et qui doivent pouvoir acquitter leurs engagements par des livraisons effectives. En un mot, il sépare trop le commerce de spéculation du commerce de consommation qui doit lui servir de base, et facilite le jeu de l'agiotage.

Le choix d'un type trop bas a des inconvénients moindres, mais sensibles néanmoins. Il tend encore à fausser les cours par la crainte de se voir livrer une marchandise difficilement utilisable. Ce sont ici les acheteurs, marchands en gros ou industriels consommateurs, qui sont

gênés dans leurs opérations de couverture par la difficulté de prendre livraison réelle. Le marché à terme se trouve ainsi chargé d'une certaine quantité de lots inutilisables qui circulent sans jamais en sortir jusqu'à une pénurie extrême de marchandises. Il offre aux fabrications inférieures et routinières un débouché regrettable. Enfin, on empêche ainsi la fongibilité exacte des lots de marchandises qui doit être recherchée avant tout ; il y a là quelque chose d'analogue à une mauvaise monnaie à cours forcé.

Le système préférable semble donc être la fixation comme type du produit moyen de vente courante. On laisse la faculté de livrer une marchandise un peu inférieure moyennant des réfections de tant pour cent graduées et fixées à l'avance. Ce procédé a l'avantage de donner comme cours cotés des prix plus exactement moyens, tout en laissant au marché une base très large. La marchandise très sensiblement inférieure est refusée au terme et se vend comme elle peut à la consommation. Quant à la marchandise supérieure, les augmentations de prix pour qualité ne peuvent être imposées à l'acheteur que dans des limites très restreintes. Mais si la loi de Gresham n'a été formulée que pour la monnaie, elle n'en est pas moins d'une application beaucoup plus générale. Les qualités supérieures au type n'apparaissent guère à la Bourse quand le type n'est pas trop inférieur à la moyenne. On les vend de gré à gré à la consommation moyennant une prime sur les cours cotés, et en faisant en Bourse pour se couvrir des opérations différentielles sur la marchandise ordinaire.

C'est le système qu'ont adopté, au moins en principe, les règlements de Paris et ce n'est pas un de leurs moindres mérites. La détermination du type était délicate surtout pour

les farines, marchandise de fabrication extrêmement variable. On est arrivé à un résultat plus que satisfaisant par l'ingénieux détour des fabricants-types, et par une réglementation minutieuse assez compliquée et très curieuse, qui fait que le type admis présente la fixité nécessaire, tout en se modifiant de lui-même d'après la fabrication du moment.

Le type une fois admis, il fallait régler l'unité de contrat, c'est-à dire la quantité minimum qu'on puisse traiter à terme et dont toutes les quantités traitées ne doivent être que des multiples. Cette détermination a surtout en vue la liquidation ; l'utilité en éclatera d'elle-même lorsque nous parlerons des filières. Mais il y a un intérêt à la fixation plus ou moins élevée de cette quantité minimum. Les opérations de spéculation ne sont sérieuses que si elles se font sur des quantités considérables. En fixant l'unité à un taux assez élevé, on écarte du marché toute une catégorie de petits opérateurs, qui n'ayant ni les connaissances, ni les moyens d'information suffisants ne pourraient être que des joueurs. Malheureusement il faut s'arrêter assez tôt dans cette voie, car la liquidation et les besoins du commerce réclament impérieusement une unité assez faible pour que ses multiples ne croissent pas par bonds trop grands, ce qui pourrait gêner beaucoup la spéculation sérieuse. Les quantités actuellement adoptées sur la place de Paris sont : Alcools : 25 pipes (115 hectolitres). — Blés : 25.000 kilog. — Farines : 15.000 kilog. — Huiles : 5.000 kilog. — Sucres : 100 sacs (10.000 kilog.). — Il ne semble guère qu'on puisse en imposer de plus grandes.

III. — Quant aux contrats qui portent sur ces types et quantités fixes, ce sont uniquement des marchés à terme,

sous leurs diverses formes, marchés fermes, marchés à simple et double prime, ou à facultés. Les clauses à fixer sont simples : la quantité, l'époque de livraison, le prix. Toutes les autres clauses sont celles inscrites aux règlements. — Livraison strictement au comptant. — Droit du vendeur de livrer du premier au dernier jour du mois indiqué, à son choix. — Droit de l'acheteur d'exiger livraison seulement le dernier jour ; mais règle que le vendeur est en demeure par la seule échéance du terme (1). — Obligation pour le vendeur de livrer par une filière, c'est-à-dire par un avis de livraison transmissible à ordre. Comme la livraison par filière est imposée, nous retrouverons toutes les clauses relatives aux délais de livraison, aux délais de paiement, à la recevabilité de la marchandise, etc.... à propos des filières.

Pour les marchés à prime ou à faculté, la liquidation s'en opère également par filière. Ce sont, en effet, des marchés fermes avec faculté de dédit. La réponse des

(1) Cette différence de traitement accordée aux vendeurs ne provient pas de ce que ce sont eux qui font la loi sur le marché. Il ne faut pas davantage la comparer à la faculté d'escompte de l'acheteur à la Bourse des valeurs, laquelle est une faveur faite à la spéculation à la hausse ; (ici la faveur serait faite aux baissiers). C'est une clause nécessaire pour ne pas laisser le vendeur à la merci de l'acheteur, à cause d'un retard dans l'arrivée des marchandises qu'il veut mettre en livraison. L'obligation à échéance fixe pourrait l'obliger à se racheter très cher sur le marché pour un simple retard de fabrication chez ses correspondants, ou même un retard du transporteur. En gênant ainsi l'exécution en marchandises achetées en dehors du marché on risquerait de rompre les liens nécessaires entre le marché de spéculation et l'ensemble du commerce et de fausser par là même les cours.

primes a lieu le 15 de chaque mois. Si la prime est abandonnée, il n'y a plus qu'à faire encaisser la prime chez la contre-partie, le marché est résolu et n'est plus à liquider. Si elle est levée ou livrée, le marché devient un marché ferme ordinaire et se liquide par filière. De même pour les affaires à faculté, c'est-à-dire qui laissent à l'une des parties le droit de livrer ou de prendre une quantité double, triple, de la quantité vendue et achetée ferme : une fois la réponse faite, il n'y a à liquider qu'un marché ferme portant sur les quantités répondues. Les usages de Paris admettent la réponse partielle anticipée. Lorsqu'on fait usage de ce droit, la partie répondue disparaît ou devient ferme, et peut se liquider dès la réponse ; le reste demeure soumis au droit d'option.

La liquidation par filière, lorsqu'elle entre en jeu, ne s'applique donc qu'à des marchés à terme, fermes ou devenus tels, et voici les règles admises à Paris.

SECTION II. — Réglementation des filières.

A. — Émission des filières.

Lorsque arrive le mois de livraison d'un de ses contrats, le vendeur qui a de la marchandise à sa disposition et veut la livrer, remplit et signe un avis de livraison ainsi conçu ou à peu près :

Livraison de juin 1899
100 sacs sucre blanc indigène de betteraves
N^o Paris, le 12 juin 1899

Je prie M.....

*de prendre livraison de cent sacs sucre blanc indigène
entreposés dans les magasins généraux de.....
sous le n^o d'entrée..... et de lot.....
que je lui dois sur ce mois suivant marché.*

Signature.

C'est cet avis de livraison que la langue usuelle et celle des règlements appellent la *filière*. Nous nous conformerons dans les explications qui vont suivre à cette terminologie qui offre le mérite d'être commode, et sans inconvénient puisque c'est cet avis de livraison qui constitue les acheteurs successifs en filière et en est en quelque sorte la matérialisation.

La forme de la filière est celle d'un petit cahier de quelques feuilles. L'avis ci-dessus est imprimé sur la couverture qui porte au dos la mention d'arrêt à remplir après l'arrêt par le liquidateur. La première page reproduit la couverture. Viennent ensuite, sur les autres pages, les cadres réservés aux endos. Enfin la dernière page de la couverture, intitulée *duplicata*, reproduit la première page et la mention d'arrêt; elle est destinée à être, lors de l'arrêt, détachée et remise à l'arrêteur pour lui servir de titre.

La filière sur les autres marchés est conçue de façon à peu près analogue. L'exigence du *duplicata* est générale.

I. — Conditions d'émission des filières. — L'émission des filières n'est pas libre; elle est au contraire très soigneusement réglementée. La sanction de cette réglementation est toujours la même et découle de la nature même des règlements: une filière irrégulière peut être refusée légitimement par l'acheteur, comme non conforme aux rè-

gements, c'est-à-dire aux conditions mêmes de son contrat, et en fait sera toujours refusée, à cause du refus possible par les endosseurs subséquents encore inconnus, et aussi parce qu'elle ne serait pas admise à la liquidation centralisée, service central dont le syndicat est libre de refuser le bénéfice à quiconque ne s'est pas soumis à ses règlements.

En premier lieu, une filière ne peut être émise que par un vendeur admis à opérer sur le marché à terme de Paris. C'est même là le but unique des prescriptions que nous avons vues : écarter de la liquidation tous contractants ne remplissant pas ces conditions. Nous avons vu l'utilité qu'elles présentent.

En second lieu il doit être émis une filière par unité de contrat traitée. — Si par exemple, le livreur veut exécuter un marché de 1.000 sacs de sucre, c'est 10 filières de 100 sacs qu'il devra émettre et non une seule de 1.000 sacs. Cette prescription constitue un très grand progrès. Elle est la conséquence de l'établissement d'une unité de négociation. Nous avons vu à Marseille, où cette règle n'existe pas, les complications qu'entraîne la subdivision de la filière lorsqu'on arrive à un acheteur qui a vendu à des sous-acheteurs différents, et non en bloc à un seul. Ici on établit que l'unité de négociation est également unité de livraison, c'est-à-dire que tout acheteur est tenu d'accepter livraison partielle par lots de marchandise distincts, égaux à cette unité ; ce qui revient à scinder chaque contrat en autant de contrats qu'il contient d'unités de négociation. Chacun de ces contrats partiels se liquide par une filière particulière. Cela est d'autant plus nécessaire sur un marché de spéculation que les marchés à liquider peuvent porter sur des quantités très différentes entre elles. L'ache-

teur de 1.000 sacs de sucre par exemple peut être un spéculateur à la hausse, qui se couvrira ensuite par des reventes partielles successives ou simultanées; il peut être également un vendeur à découvert qui se couvre par cet achat de tout ou partie de ses ventes précédentes. Pour liquider commodément tous ces contrats, il faut leur donner une commune mesure. Cette commune mesure c'est l'unité de négociation. En forçant le livreur à émettre une filière par unité de négociation vendue, la liquidation se fait d'elle-même. L'acheteur, en recevant toutes ces filières, les distribuera entre les contrats qu'il veut exécuter, suivant les multiples de l'unité qu'ils comportent. De même le vendeur de 1.000 sacs, qui se trouve acheteur de 600 sacs d'un côté et de 400 sacs de l'autre, en recevant les filières de ses vendeurs les endossera toutes à son acheteur unique. Les parties font ainsi d'elles-mêmes la répartition des marchandises.

Enfin la filière doit consister en une formule imprimée, délivrée par la Chambre syndicale du marché et revêtue de son timbre. Il y a là d'abord un moyen très simple de faire contribuer chaque opérateur aux dépenses communes de l'association à proportion de l'importance de ses opérations (4). C'est en outre un moyen d'assurer la parfaite identité de toutes les filières entre elles, et la certitude pour les parties qu'elles contiennent bien toutes les mentions qu'elles doivent contenir. Enfin, on assure ainsi à chaque filière par le numérotage de la Chambre syndicale, une individualité.

(4) En général chaque formule de filière se paye 1 franc à la Chambre syndicale.

II. — *Mentions exigées sur la filière.* — Les mentions que doit porter la filière émise suivant les règles qui précèdent, sont, outre l'avis de livraison qui en forme le fond essentiel, les suivantes :

1^o En tête, l'indication du mois de livraison. Une filière, en effet, ne peut, étant l'avis donné par un vendeur qu'il se dispose à exécuter, être endossée par l'acheteur en exécution d'une vente dont le terme d'exécution est différent. Cela est de toute évidence. Et si les règlements ont cru devoir dire expressément « *qu'une filière est émise sur un mois désigné et ne peut servir qu'à l'exécution des ventes faites sur ledit mois* », c'est qu'on aurait pu être tenté, pour les filières émises vers la fin d'un mois, de les faire servir à l'exécution de ventes faites sur le mois suivant, exécutant ainsi ces ventes dès les premiers jours de ce mois. On aurait ainsi fait chevaucher des liquidations d'un mois sur le suivant. Or, c'est une cause de perturbation. Il faut que la fin du mois voie la fin de toutes les opérations sur ce mois. Il faut que le 31 janvier soit la fin de toutes les affaires faites en janvier et que l'on n'ait plus à se préoccuper désormais que des affaires sur février.

2^o Indiquer l'entrepôt où est déposée la marchandise mise en filière, et le numéro d'entrée et le numéro de lot du lot affecté à la filière. La sincérité de ces mentions est assurée par le visa de l'entrepositaire sans lequel la filière ne peut circuler. Cette disposition est relativement récente dans les règlements. Le marché des huiles ne la connaît pas. Nous discuterons plus loin l'influence qu'elle peut avoir sur la théorie. En pratique, elle a une très grande importance. Elle est destinée d'abord à garantir aux divers acheteurs auxquels parviendra la filière, que le

livreur possède bien la marchandise qu'il promet de livrer; elle tend donc à éviter le défaut de livraison après arrêt de la filière et toutes les conséquences fâcheuses de ce défaut. Le visa du magasinier en effet, outre qu'il certifie l'exactitude des déclarations du livreur, est en même temps un engagement de n'opérer le transfert du lot ainsi immobilisé qu'à l'arrêteur de la filière, ou de son consentement (sauf substitution de lot ou accolage). Elle rend possible encore l'exigence d'une expertise préalable (alcools, farines, blés) ou son emploi non obligatoire : une pareille exigence suppose que la marchandise ne peut être livrée qu'une fois emmagasinée dans des magasins généraux.

III. — *Rôle des magasins généraux et de l'indication de lot sur la filière. Expertises préalables.* — Le rôle des magasins généraux est très important. Ils assurent la sincérité des mentions contenues dans la filière, c'est-à-dire la présence à l'entrepôt du lot de marchandises désigné sous les numéros indiqués. D'où un élément de sécurité très appréciable pour la liquidation. Une filière ainsi garantie par un visa d'entrepôt a bien des chances d'être exécutée lors de l'arrêt. Cela devient une quasi-certitude lorsque la marchandise a été, préalablement à la mise en filière, expertisée et reconnue livrable aux conditions du marché. La seule chose qui puisse, dans ce dernier cas, empêcher la livraison serait une mauvaise conservation de la marchandise qui la ferait refuser à l'expertise dite de conservation. Les marchés des blés, des farines et des alcools exigent l'expertise préalable à la mise en filière. On évite ainsi toutes les difficultés que produit le défaut du livreur.

Mais toute cette organisation des expertises préalables et des visa de magasiniers, suppose que ceux-ci sont incapables de fraude ou de collusion et donnent un concours sincère aux expertises. Aussi la marchandise n'est point livrable dans des Magasins Généraux quelconques, mais uniquement dans ceux qui sont, pour chaque marché, agréés par la Chambre syndicale du marché. Celle-ci leur impose comme prix de cet agrément, des conditions assez strictes ; d'abord un tarif fixe qu'ils ne peuvent modifier que d'accord avec la Chambre syndicale. Le commerce a besoin d'avoir des données fixes sur les frais de magasinage et autres frais accessoires. Ensuite, toute une série de prescriptions, variables avec les marchés, ayant pour but d'empêcher les mélanges de marchandises de qualité différente et d'assurer l'individualité absolue des lots (règles sur la manière d'emmagasiner, sur les déplacements de marchandise, les cas où ils sont interdits absolument). Chaque lot constitué par une unité de livraison a ainsi une physionomie connue et distincte qui permet de le recevoir ou de le refuser une fois pour toutes. Enfin, les Magasins Généraux doivent leur concours au service des expertises. Ils certifient que les conditions nécessaires de mise en état de la marchandise ont été remplies lors de la demande d'expertise. Après expertise, ils sont tenus de noter sur leur registre tous les lots déclarés non livrables et de refuser leur visa si le propriétaire d'un tel lot veut néanmoins le mettre en filière. (Ceci sur les marchés où l'expertise préalable est exigée.)

Cette organisation de la livraison en Magasin Général rend en outre d'autres services d'ordre absolument général. Les Chambres syndicales exigent de leurs magasins une comptabilité spéciale pour les marchandises livrables à

terme. Un relevé de cette comptabilité doit leur être communiqué et, à des époques périodiques, un relevé des stocks existant en magasins. Les marchandises n'étant livrables qu'une fois entreposées dans les magasins agréés, on a ainsi une connaissance exacte du stock total des marchandises livrables à terme. Ces renseignements sont publiés et donnent des indications précieuses aux commerçants sur l'état du marché. L'augmentation ou la diminution, rapide ou lente, du stock, sa comparaison avec les stocks correspondants des années précédentes sont des signes d'autant plus sûrs de l'état général du commerce, que le type représente mieux la marchandise usuelle et que ces renseignements sont plus exacts. Combinés avec l'affichage des filières en cours, qui indique, par le nombre de lots mis en filière, le désir plus ou moins grand des détenteurs de se débarrasser de la marchandise, et par le nombre des arrêts, la plus ou moins grande faculté d'absorption du marché, cette publicité des existences fournit une sorte de baromètre assez sûr dont les indications tendent à diminuer l'effet des ventes ou achats faits uniquement en vue de manipuler les cours. Les offres et les demandes ont bien évidemment toujours un effet sur les cours; mais s'il n'est pas corroboré par les prises de livraison, cet effet est moindre et plus momentané (1). Si par exemple il y a beaucoup d'offres de livraison, c'est-à-dire beaucoup de filières affichées, la baisse se produit avec plus de certitude que s'il y a seulement beaucoup d'offres de vente.

Bien entendu, pas plus qu'un baromètre n'indique avec

(1) Voyez sur ce point un article de M. Boverat, dans le *Monde Économique* du 20 novembre 1897.

précision la pluie et le beau temps, ce baromètre commercial ne donne des indications mathématiques. Il faut savoir interpréter ses indications et les combiner avec les autres données connues. Ainsi par exemple, il peut arriver que sur un mois donné, il y ait une grande quantité de filières en circulation et que la baisse soit cependant peu sensible. C'est qu'on la prévoit de courte durée, et qu'on escompte la hausse prochaine. Les acheteurs, au lieu de se liquider par des ventes qui continueraient à faire circuler les filières, arrêtent facilement ces filières et revendent sur les mois suivants la marchandise dont ils prennent livraison (Reports).

Mais malgré cette nécessité de savoir comprendre les renseignements ainsi obtenus, il n'en reste pas moins que l'on a là un point solide et fixe où étayer ses appréciations : c'est l'évaluation du rapport qui existe à un moment donné entre le montant du stock total et celui du flottant. Une telle organisation donne aux marchés qui en sont pourvus, une très grande supériorité.

Rien ne peut mieux la faire comprendre que l'exemple de ce qui peut se passer et surtout s'est passé sur le marché des huiles, où elle est encore à l'état rudimentaire, et où les commerçants ont eu à se repentir de n'avoir point surveillé d'assez près les agissements de leurs magasins généraux. Le marché des huiles, quelque peu routinier, malgré les leçons du passé, admet la livraison, non seulement en entrepôt, mais encore en fûts aux barrières, ou en gare de Paris, au gré du livreur. Dès lors, il est impossible d'exiger sur la filière mention du lot de marchandises que le livreur entend y affecter, puisque cette mention ne saurait avoir de valeur qu'accompagnée du certificat d'un tiers assurant qu'il est bien détenteur de ce

lot et s'engageant à ne s'en dessaisir que du consentement de l'arrêteur de la filière.

Le livreur peut donc mettre en livraison par un simple avis de livraison, même si la marchandise n'est pas à sa disposition au moment de l'émission. D'où un manque de sécurité pour les tiers qui vont avoir à se liquider au moyen de ces filières.

Cette disposition rend en outre impossible l'institution des expertises préalables à la mise en filières, puisque celles-ci ne peuvent porter d'indication de lot. D'où il suit que le livreur peut non seulement émettre des filières sans marchandise, mais encore livrer en exécution de ces filières des marchandises qu'il a cru livrables de bonne foi, ou qu'il savait pertinemment mauvaises, et qui vont être refusées à l'expertise après arrêt, forçant ainsi à déliquider toute la filière. C'est là une source de trouble et d'insécurité, et le point de départ de nombreux rachats qui vont faire monter momentanément la cote du disponible au delà de la mesure, sans autre raison que ce défaut de marchandise immédiatement livrable.

Mais le plus grave danger de ces dispositions est qu'elles faussent les cours d'une part, et d'autre part qu'elles offrent la possibilité de manœuvres peu loyales qui tendent à troubler le marché. Elles faussent les cours, car le stock en entrepôt n'étant qu'une partie du stock livrable, le seul renseignement que l'on ait sur la consistance du stock disponible, est la connaissance du flottant, indiqué par l'affichage des filières en cours. Mais un certain nombre de ces filières, émises à la fantaisie des livreurs, peuvent n'avoir derrière elles aucune marchandise ou de la marchandise inférieure qui sera refusée lors de la livraison, de la marchandise qui, par conséquent, est en dehors

du stock livrable. Malgré cela, ces filières, pendant tout le temps de leur circulation vont peser sur le cours et par conséquent le fausser plus ou moins.

Elles permettent des manœuvres dont nous allons donner des exemples. Ces manœuvres sont encore rendues plus aisées par une autre conséquence de la faculté de livraison hors les entrepôts et sans expertise, conséquence due à un vice inhérent à la marchandise spéciale du marché des huiles. L'huile coule très facilement; or, si le livreur était forcé d'attendre avec sa marchandise en gare la fin de la circulation de la filière, pour peu que celle-ci soit un peu longue, il pourrait éprouver sans sa faute un très gros déchet. On laissait donc naguère encore au livreur un délai de dix jours, à compter de l'émission de la filière pour commencer les opérations de livraison; et cela quelle que fût la date de l'arrêt. On lui permettait donc de lancer sa filière, quitte à faire coïncider l'arrivée de la marchandise avec le dixième jour. Mais cela donnait lieu à des manœuvres déplorables. D'abord et surtout à la suivante : les vendeurs à découvert émettaient sans marchandise une grande quantité de filières. Cette avalanche de menaces de livraison, dont, en l'absence de comptabilité d'entrepôt et d'expertise préalable, on ne pouvait savoir si elles étaient réelles, faisait prendre peur aux haussiers, acheteurs en spéculation, peu désireux de prendre livraison réelle et de déboursier des sommes considérables. Leurs reventes pour se couvrir accentuaient la baisse. A la faveur de cette baisse, les émetteurs de filières se portaient leurs contre-parties, faisant ainsi rentrer leurs filières, et se dégageant de tout souci de livraison réelle puisqu'ils devenaient leurs propres réceptionnaires. On n'avait à livrer que les filières que l'on n'avait

pas pu faire rentrer. Contre cette manœuvre, encore possible actuellement, le délai de dix jours laissait les acheteurs absolument sans défense; car si, ayant des capitaux, ils arrêtaient les filières et déclaraient prendre livraison, les vendeurs réclamaient le bénéfice du délai de dix jours, et en dix jours ils avaient le temps de s'arranger, d'essayer de manipuler les cours, en tous cas de faire venir la marchandise qui leur manquait.

Sur de nombreuses réclamations, le délai de dix jours a été réduit à cinq jours. C'est une amélioration sensible qui a beaucoup diminué les inconvénients signalés. Mais elle ne les a pas supprimés. Les manœuvres dont nous venons de donner le type, sont devenues plus dangereuses pour leurs auteurs; elles restent toujours possibles et n'ont pas cessé. La suppression complète du délai de cinq jours, qu'on réclame actuellement ne les ferait pas non plus disparaître. Il faudrait en effet toujours compter avec ce fait, que les filières circulent généralement pendant plusieurs jours, que les acheteurs en spéculation qui sont en mesure de prendre brusquement livraison sont rares, et qu'au prix de quelque danger, en opérant sur de moindres quantités, la manœuvre a toujours des chances de succès.

Le seul remède est celui qu'ont adopté les autres marchés : ne permettre de mettre en livraison que des marchandises entreposées, avec obligation d'indiquer sur la filière les numéros de cuve, etc... et le visa du magasinier certifiant l'existence de la quantité de marchandise indiquée sous ces numéros. Et comme suite de ce système, l'obligation d'une expertise préalable, ne permettant, sauf exception, de mettre en filière qu'une marchandise reconnue livrable. Ce dernier perfectionnement semble d'autant plus nécessaire sur le marché des huiles, qu'en ce moment

il est entièrement livré à la bonne foi des magasiniers. Ceux-ci, sous le prétexte des soins à donner à l'huile, et du coulage possible, versent toute l'huile qui leur arrive, en vrac dans de grandes cuves où tout est mélangé ; le propriétaire reçoit seulement un bon constatant qu'il possède tant de kilog. à prendre dans telle cuve. Comme aucune obligation n'est imposée aux magasiniers, ni même aucune surveillance, ils sont libres de faire tous les mélanges qu'il leur plaît. Outre que c'est un avantage pour les fabricants de qualités inférieures, cela peut avoir de très gros inconvénients. C'est ainsi qu'il y a une dizaine d'années, à la suite d'une mauvaise récolte, accompagnée d'un accaparement, les livraisons devinrent très difficiles ; les fabricants envoyèrent de l'huile de colza des Indes, alors que le marché à terme ne portait que sur l'huile de colza indigène. Les magasiniers entraînés par diverses considérations personnelles mirent néanmoins le tout en cuve pêle-mêle. Au bout d'un certain temps une très grande partie de leurs cuves fut mélangée d'une forte proportion de colza des Indes. Comme les huiles entreposées, en une année de disette surtout constituaient une très grosse partie du stock, il n'y avait pas à songer, à continuer à refuser les huiles mélangées à la livraison, à peine de disloquer le marché. On admit donc la livrabilité de l'huile de colza de toutes provenances de densité égale à la bonne huile indigène.

En l'espèce, ce fut certainement un progrès. Car on a étendu le marché et rendu ainsi plus difficiles les accaparements assez fréquents autrefois. Mais on aurait pu l'atteindre directement. Et cet incident montre bien le très grand danger d'une surveillance insuffisante des magasins généraux et surtout l'utilité des prescriptions qui tendent

à individualiser les lots et à empêcher les magasiniers de les manipuler à leur gré.

Les autres marchés ont devancé celui des huiles. Pour les blés, les farines et les alcools, expertise préalable est exigée et spécialisation de la marchandise mise en filière. Cela coupe court aux manœuvres ci-dessus décrites et assure la sécurité des preneurs vis-à-vis des filières.

Les marchés des farines et des blés n'admettent point d'exception à cette règle. Par contre, le marché des alcools admet les détenteurs des marchandises non encore arbitrées à les mettre en filière le dernier jour de la liquidation. Les filières sont frappées d'un timbre spécial des Magasins généraux et le créateur doit demander lui-même expertise de façon qu'elle soit faite, et le bulletin d'acceptation joint à la filière le lendemain avant 2 h. 1/2, heure fixée pour les rachats sur défaut de livraison. La raison d'une telle exception est dans le désir d'atténuer « les fins de mois ». Dans le cas où la marchandise en entrepôt déjà arbitrée serait en quantité restreinte et aurait été accaparée par quelques opérateurs au courant de la situation du marché, les vendeurs à découvert peuvent ainsi se procurer de la marchandise en dehors du marché et livrer sans passer par les exigences des détenteurs de la marchandise déjà arbitrée. Cette mise en filière de marchandises non arbitrées ne peut donner lieu aux manœuvres que nous signalions, n'étant autorisée que le dernier jour du mois, jour de liquidation centralisée. Les filières de mauvaise marchandise ne peuvent pas peser plus d'un jour sur le marché. On n'a guère de chance d'en voir beaucoup que lorsque les vendeurs à découvert sont aux abois, et alors elles tendent à ralentir la hausse factice provoquée par l'accaparement des existences en

magasin, quitte d'ailleurs à la laisser se reproduire le lendemain sur les rachats après refus à l'expertise, mais amoindrie en raison directe de la quantité des lots qui ont été acceptés (1). Pour les sucres, spécialisation de la marchandise seule est exigée; l'expertise préalable est possible mais non forcée et on peut mettre en filière des sucres non expertisés; l'expertise se fait alors à la livraison, comme nous le verrons plus loin. Cela exclut toute idée de délai accordé au livreur pour s'exécuter. Dès la filière émise, il est censé et est effectivement en mesure de livrer, puisque la filière désigne un lot spécial entreposé et garanti libre par le visa du magasinier.

B. — Circulation de la filière et liquidation des prix.

I. — Mode de liquidation et de transmission. — La filière une fois émise régulièrement et conformément aux dispositions qui précèdent est remise par le créateur à un liquidateur chargé à la fois de la faire circuler en recueillant les endos, et de liquider les prix en échangeant les factures. Le trait caractéristique du mode de liquidation à Paris est que ces deux séries d'opérations sont simultanées.

« Les factures s'échangent en effectuant les endos, »

(1) Cela est d'ailleurs plus théorique que pratique. En fait, les refus à l'expertise des marchandises non expertisées avant mise en filières sont très rares; ces marchandises sont en général simplement des marchandises en retard. D'un autre côté, on ne crée guère de filières de ce genre par soi-même. On laisse les liquidateurs à la liquidation centralisée créer sur soi une « filière de liquidation ». Voy. plus loin, chap. vi.

« elles sont calculées sur les prix bruts des unités facturés sans tenir compte des différences de poids et d'arbitrage qui résultent du lot à livrer, et se règlent au comptant. »

Les parties ne se transmettent donc pas la filière directement sauf à régler les prix ensuite par l'intermédiaire du liquidateur. Tout se fait à la fois.

Le liquidateur est chargé de la transmission de la filière, et à mesure qu'il reçoit les endos, il paye ou reçoit du nouvel acheteur la différence entre la facture de son vendeur qu'il lui remet acquittée, et celle qu'il en reçoit également acquittée à l'avance sur l'acheteur subséquent à qui la filière est endossée. Si bien que, lorsque le liquidateur parvient au réceptionnaire, à l'acheteur qui déclare arrêter la filière et prendre livraison, la liquidation des prix est terminée. Tous les précédents endosseurs ont reçu ou payé leurs différences respectives, et le liquidateur n'a plus qu'à détacher le duplicata pour l'arrêteur et à remettre au livreur la facture du dernier endosseur sur le réceptionnaire, dite facture d'arrêt (c'est la « facture payante » de Marseille) ; il remet en même temps au livreur, si le prix de vente de ce dernier est supérieur au prix d'achat du réceptionnaire, la différence entre les deux prix, dont il se trouve forcément nanti par le mécanisme de la liquidation ; dans le cas contraire, il reçoit du livreur la différence dont, par suite du même mécanisme, il se trouve à découvert. Son rôle est alors terminé, et il laisse en présence réceptionnaire et livreur. Ce dernier joindra à la facture d'arrêt mention de son propre prix, puis mention des différences de poids et d'arbitrage, résultant du lot particulier qu'il livre et dont les factures intermédiaires n'ont pas à tenir compte, le montant du warrant s'il y a

lieu et signera le tout : « *Vu, pour acquit de la différence, le livreur :* » Cette facture sera remise au réceptionnaire contre paiement du prix net ainsi établi, au moment de la livraison.

Cette manière de liquider les prix à mesure que la filière se constitue n'a d'ailleurs pas toujours existé à Paris. Il fut un temps où, comme actuellement à Marseille, le liquidateur n'entrait en jeu qu'après arrêt et constitution définitive de la filière. Cela avait l'inconvénient, très grave sur un marché de spéculation, de retarder la liquidation, d'exposer par conséquent pendant plus longtemps chaque vendeur au risque de l'insolvabilité de sa contre-partie.

D'autre part, la transmission de la filière directement de partie à partie a des inconvénients, en ce qu'elle ne permet pas au créateur d'en surveiller facilement la circulation. Il est important surtout que la transmission se fasse régulièrement et sans retards. On pourrait bien imposer un délai maximum de transmission, mais cette prescription reste sans grande sanction, le créateur ignorant généralement où est la filière. Le seul moyen d'éviter les abus qui pouvaient se produire était d'en charger un tiers, représentant l'intérêt qu'ont les membres de la filière et surtout le créateur, à une prompt transmission. Le liquidateur était tout désigné pour cela.

II. — *Délais de transmission.* — En théorie la filière ne doit servir qu'à liquider des contrats déjà passés ; elle est un mode d'exécution de ces contrats. L'émission faite par le créateur, la transmission faite par les subséquents vendeurs, sont de leur part le signe, la mise en action de leur volonté d'exécuter leur contrat. En endossant la

filière, ils entendent, comme c'est leur droit, livrer immédiatement; ils consentent cependant, au cas où leur acheteur aurait à livrer à son tour, à attendre le temps nécessaire pour faire passer l'avis de livraison à ce nouveau preneur; mais ils n'entendent point accorder davantage, ni surtout par là donner à leur acheteur un moyen de retarder la prise de livraison à son gré pour se donner le temps de revendre, ou même de voir venir les cours. Une telle possibilité, outre qu'elle est une négation du droit du vendeur de livrer immédiatement, est en elle-même dangereuse. En matière de spéculation surtout, tout retard est une augmentation de risque; une partie n'a intérêt à reculer l'échéance de ses engagements que si elle n'est pas en mesure de les tenir, ou du moins ne peut les tenir que difficilement; en un mot, si elle est en perte et manque de fonds. Or dans ce cas, il est très probable que gagner du temps pour l'opérateur n'est qu'une manœuvre illusoire, qui aboutira presque toujours à augmenter son insolvabilité. Si les cours continuent de baisser, le retard mis par l'acheteur à se livrer ne fera qu'augmenter la différence entre le cours du jour où il sera obligé de se déclarer hors d'état d'exécuter, et le cours auquel il a acheté; par conséquent ne fera qu'augmenter la somme dont il se trouvera, vis-à-vis de son vendeur, débiteur pour inexécution. La filière ne doit pas lui fournir le moyen d'aggraver ainsi le risque de son vendeur, qui le livre, peut-être précisément parce qu'il a des doutes sur sa solidité et qu'il prévoit la continuation de la baisse.

Aussi a-t-on établi une règle très stricte, la même sur tous les marchés. L'endossement doit avoir lieu à présentation de la filière. Faute par l'acheteur régulièrement endossé de donner immédiatement un nouvel endos, ou

une déclaration d'arrêt, il est considéré comme preneur et la filière est arrêtée d'office sur lui (1). Cet arrêt d'office ne peut d'ailleurs être considéré comme une sorte de pénalité ; c'est simplement une traduction exacte du fait qu'on se trouve en présence d'un acheteur qui n'a point revendu, puisqu'il ne peut donner un nouvel endos.

Mais, s'il importait de couper court aux manœuvres auxquelles aurait pu donner lieu une prolongation artificielle de la circulation de la filière, il ne fallait pas non plus sacrifier, par trop de rigueur, les droits légitimes de l'acheteur. Celui-ci en effet sait bien qu'il peut être livré pendant toute la durée du mois d'échéance ; mais on ne peut le forcer à avoir liquidé sa situation dès le premier jour du mois en vue d'une livraison qui peut n'être faite que le dernier ; il peut très légitimement être surpris par une livraison qu'il n'attendait pas aussi tôt. Une trop stricte rigueur dans l'application de notre règle serait injuste à son égard et, de plus, risquerait de compromettre inutilement les droits des précédents endosseurs et du créateur. L'acheteur en spéculation peut en effet être absolument incapable de payer le prix total d'une livraison considérable, tout en étant parfaitement en mesure de solder la différence en perte que lui imposerait une revente immédiate au cours du jour. A lui permettre cette revente immédiate à l'arrivée de la filière, le créateur a tout à gagner, d'abord la substitution d'un réceptionnaire solide, en mesure de prendre livraison, à un réceptionnaire au

(1) Les règlements ajoutent : *sous la responsabilité du dernier endosseur qui devient garant vis-à-vis du créateur de la prise de livraison en temps utile*. Nous retrouverons cette formule et l'intérêt qu'elle présente, plus loin.

moins douteux ; ensuite une sécurité absolue vis-à-vis de l'acheteur qui s'est ainsi exécuté lui-même, car la différence étant payable en même temps que l'endos est donné, toute la filière sera ainsi mise à l'abri des conséquences de l'insolvabilité survenant ensuite de l'endosseur en question. Aussi a-t-on admis un correctif à ce que la règle de l'endos à présentation pourrait avoir de trop rigide. L'endos est considéré comme valable et la liquidation comme régulière, pourvu que l'endos ait été donné dans les vingt-quatre heures qui suivent le précédent endossement. Ce délai de vingt-quatre heures n'est pas un droit pour l'acheteur (il peut y avoir des cas où il serait dangereux), mais du moins personne n'est-il admis à réclamer contre la régularité de la liquidation lorsque le liquidateur a consenti à l'accorder, ce qu'il fera presque toujours (1).

(1) Il n'y a pas de règle, si parfaite soit-elle, qui ne laisse quelque porte ouverte à la fraude. Le délai de 24 heures rend peut-être un peu plus facile, une petite fraude, d'ailleurs praticable même s'il n'existait pas. L'acheteur livré par une filière, qui ne veut pas prendre livraison, et d'autre part n'a pas d'endos à donner peut trouver un ami complaisant qui consent à recevoir l'endos, sans que cela corresponde à une opération réelle. A cet effet il lui endosse la filière, de son consentement, soit au cours du jour, soit, si la différence à payer devait être ainsi trop considérable, à son propre prix d'achat. L'ami complaisant accepte, sauf à régler plus tard par une opération inverse et exécute ses propres ventes avec cette filière. Il n'y a lors rien à dire, car l'endosseur complaisant entre dans la filière, et quant aux autres endosseurs, il y a eu véritablement vente. Mais où il y a réellement fraude, c'est lorsque l'endossataire complaisant réendosse à son pseudo-vendeur ; il n'y a là alors qu'un moyen de gagner 24 heures. A trois, en s'endossant successivement la filière, on peut gagner du temps indéfiniment en la faisant tourner en cercle. Cette fraude semble d'autant plus difficile à prévenir

côté de cette règle si nécessaire de l'arrêt d'office, et pour des raisons analogues, une autre, très voisine, est admise. C'est que, lorsqu'un endosseur aura donné un endos irrégulier ou contesté, il devra le remplacer immédiatement, sinon, le liquidateur arrêtera la filière d'office sur ce dernier endosseur. Cette clause vise la situation suivante : le liquidateur, porteur de la filière endossée par C sur D par exemple, se présente chez D ; D excipe d'une irrégularité dans cet endos, ou conteste le droit de C d'endosser sur lui. La liquidation de la filière ne doit pas être entravée par ces difficultés qui résultent des relations particulières de C et de D ; c'est affaire entre C et D de faire régler entre eux la question : le liquidateur, représentant des intérêts des précédents endosseurs, n'a point à entrer dans cette discussion. Pour lui, un endos n'est valable qu'autant qu'il est accepté ; il se retournera donc contre celui dont l'endos est contesté et le mettra en demeure de se livrer par lui-même ou de désigner un acheteur qui consente à le faire ; à défaut, il le considérera à juste titre comme n'ayant pas revendu dans les conditions du marché et arrêtera d'office sur lui. Autrement, rien ne serait plus facile que de retarder arti-

que ces endosseurs de complaisance, échangent des confirmations comme s'ils avaient réellement contracté, et au regard de la filière sont véritablement acheteurs et vendeurs les uns des autres. Le seul moyen d'y remédier dans une certaine mesure est l'établissement des liquidations centralisées de mi-mois qui arrêtent forcément la circulation de la filière à cette date.

Il ne faut pas non plus confondre cette manœuvre répréhensible avec une autre de sens inverse qu'on appelle « le prêt de filière » qui n'est peut-être pas théoriquement plus correcte, mais n'est pas une fraude et n'a pas pratiquement d'inconvénients.

ficiellement la liquidation de la filière par des contestations fictives et de faire reparaitre tous les inconvénients qu'on cherchait à éviter par la clause de l'arrêt d'office à défaut d'endos.

III. — *Rôle du liquidateur. — Circulation par liquidateurs agréés.* — On voit que, outre le maniement des sommes considérables que peuvent représenter les différences, le liquidateur a un rôle très important dans la filière. C'est à lui de faire observer les règles et délais fondamentaux ci-dessus ; il peut dépendre de sa complaisance que la transmission et par suite toute la liquidation de la filière soit régulière ou non. Si sa complaisance a laissé survenir l'insolvabilité d'un endosseur, des difficultés vont s'élever pour savoir à qui va incomber la charge de cette insolvabilité. Ce n'est pas évidemment au liquidateur lui-même qu'on s'en prendra ; il manque de surface et il n'est qu'un mandataire. Celui qui sera responsable des conséquences de sa faute sera celui qui l'a choisi, le créateur de la filière. C'est, en effet, ce que dispose le règlement du marché des huiles : « Les créateurs de filières sont responsables de la liquidation de ces filières dans les conditions prévues par le règlement. Ils peuvent confier ces filières à tels agents qu'il leur convient de choisir et dont ils sont responsables. » Cette responsabilité des créateurs est en effet une conséquence nécessaire du libre choix qu'ils font.

Mais, en fait, le créateur a tout intérêt à le choisir, et le choisira presque forcément parmi le groupe d'individus qui se font de la liquidation des filières une spécialité. Or, ces liquidateurs de profession sont en relation avec tous les commerçants de la place pour la liquidation de leurs

filières. Le créateur, d'autre part, une fois sa filière remise au liquidateur et lancée, ne peut guère surveiller celui-ci pas à pas. Lorsqu'il aura connaissance des complaisances fautives auxquelles le liquidateur se sera laissé entraîner, il sera trop tard pour les empêcher. Le liquidateur n'est pas généralement assez solide pour supporter de grosses responsabilités. Et puis, bien qu'en fin de compte, ce soit le liquidateur qui supporte le fardeau de ces irrégularités, elles n'en entraînent pas moins des ennuis pour les endosseurs, des perturbations dans la liquidation. Enfin, connaissant, outre les endos, les prix de vente de tous les endosseurs (prix qui n'apparaissent point sur la filière); porteurs d'un grand nombre de filières, les liquidateurs peuvent comparer ces données, acquérir des notions assez précises sur la situation momentanée du marché ou de tel ou tel opérateur; il importe qu'ils ne commettent pas d'indiscrétions regrettables.

Pour toutes ces raisons, sur tous les marchés, à l'exception bien entendu de celui des huiles, les Chambres syndicales se sont décidées à prendre en main le service et la surveillance des liquidateurs, dans des conditions qui permettent une action sur eux plus efficace et des sanctions plus sérieuses que celles des commerçants isolés. Pour cela elles ont constitué un corps de liquidateurs agréés par elles et ont fait décider que les filières ne peuvent circuler que par l'intermédiaire de l'un de ces liquidateurs; autrement dit, une filière n'est régulière que si elle est portée par l'un d'eux. En revanche, elles exigent de ces liquidateurs des garanties. C'est d'abord l'admission et l'exclusion qui sont à leur disposition entière. C'est ensuite un cautionnement qui ne peut guère être très élevé. Enfin elles leur imposent un règlement qu'ils

sont tenus d'observer, à peine de réprimande et de radiation de la liste. Mais l'essentiel est que les Chambres syndicales ont par là un moyen d'action très puissant sur les liquidateurs et peuvent exiger d'eux efficacement une très grande correction dans la liquidation.

Les liquidateurs, tout en restant payés de leur service par les endosseurs de la filière (1), tout en restant mandataires des parties, sont ainsi devenus une sorte de service central, dépendant de la Chambre syndicale; et c'est l'existence de ces corps de liquidateurs surveillés, des syndicats de liquidateurs, qui a permis la création des liquidations centralisées dans la forme où elles fonctionnent aujourd'hui.

On a pu, ayant ainsi des liquidateurs connus et en quelque sorte officiels, on a pu assurer plus directement le respect des règles relatives à la circulation et à l'arrêt des filières; la sanction qui consiste à rendre l'une des parties responsable des irrégularités est insuffisante; elle répare peut-être, mais ne prévient pas. Celle qui consiste à charger de leur application un tiers auquel on a enlevé tout intérêt à les commettre est évidemment très préférable.

Avec ce système, le choix du livreur n'étant plus absolument libre, on ne peut songer à le rendre responsable des fautes de son liquidateur. Aussi tous les marchés de Paris ont-ils adopté la clause suivante : « *Le liquidateur est mandataire du créateur mais il devient successivement mandataire de chaque endosseur.* » Le marché des farines

(1) Le droit est généralement de 4 fr. par endos. Ce droit se paye en même temps que les différences, et est à la charge de l'endosseur.

ajoute : « *pour la seule transmission de la filière.* » Sur cette clause bizarre nous aurons à revenir. Bornons-nous à constater ici qu'elle a pour but d'exonérer le créateur de la responsabilité que nous disons, et de rendre chaque endosseur successivement responsable des agissements du liquidateur, qu'il est d'ailleurs en droit de surveiller, jusqu'à ce que l'endos suivant ait été donné.

C. — Arrêt, livraison et paiement.

La filière une fois arrêtée, et la liquidation anticipée des différences terminée, il faut exécuter l'avis de livraison et payer.

I. — *Délais d'exécution de la filière.* — Ici encore il faut empêcher que des retards soient apportés à l'exécution de la filière, qui seule assure que la liquidation des différences, faite provisoirement, est définitive. Ces retards sont dangereux pour beaucoup de raisons. Ils tiennent en suspens la question de savoir s'il ne va pas falloir déliquider ; toute la filière est donc intéressée à être fixée là-dessus le plus tôt possible. Ensuite, tout restant en suspens, tous les membres de la filière demeurent pendant ce temps exposés à l'insolvabilité survenant de leurs contreparties. Il ne faut donc pas que le réceptionnaire puisse, par des contestations plus ou moins justifiées, des difficultés soulevées de plus ou moins bonne foi, prolonger cette attente. De même qu'on a par la règle de remplacement immédiat de l'endos irrégulier ou contesté, écarté de la liquidation de la filière toute contestation pouvant surgir entre deux parties à une même vente, de même il

faut éviter ici que des contestations entre livreur et arrêteur, n'entravent l'opération finale, celle qui clôt la liquidation et la rend définitive, la livraison contre paiement.

Pour cela on a établi des délais brefs dans lesquels livreurs et réceptionnaires sont tenus de demander et de fournir réciproquement exécution. Si l'un d'eux néglige d'exiger, suivant son droit, l'exécution dans les délais, il est réputé avoir entendu faire crédit à l'autre partie; la filière est liquidée et il se trouve en présence de cette seule partie sans recours contre les autres membres de la filière. Si l'exécution demandée n'a pas été fournie dans le délai, la contre-partie est en droit de considérer la filière comme non exécutée, de procéder à l'exécution forcée en Bourse et de liquider suivant les règles que nous verrons plus loin.

Voici les règles admises en général et sauf des différences de détail suivant les marchés :

Dès l'arrêt, le liquidateur détache de la filière le duplicata après y avoir fait mention de l'arrêt, et le remet à l'arrêteur pour lui servir de titre. Dans les 24 heures, il notifie l'arrêt au livreur en lui remettant la facture d'arrêt avec mention du jour de l'arrêt; c'est ce jour qui est le point de départ du délai de trois jours qui est généralement accordé pour remplir les formalités de livraison et de paiement (Blés : 1 jour, sauf demande d'expertise de conservation).

Obligations du livreur. — Dès le lendemain de l'arrêt, le livreur doit remettre à l'arrêteur les pièces nécessaires pour la reconnaissance de la marchandise (Huiles : bon de marchandise indiquant le lieu de dépôt) avec copie de la facture d'arrêt, et le bon d'arbitrage si la marchandise a

été expertisée. Le troisième jour, il doit remettre le transfert opéré au nom de l'arrêteur par les Magasins Généraux, en même temps qu'il présente la facture d'arrêt acquittée par le dernier endosseur, et par lui-même pour les différences de poids et d'arbitrage calculées au cours du jour. (Pour les huiles, où la marchandise n'est pas nécessairement entreposée, le transfert peut être remplacé par un bon d'enlèvement.)

Le livreur n'est pas obligé de livrer le lot désigné par la filière, il peut livrer tout autre lot répondant aux conditions du marché. Cette liberté était absolue autrefois. Mais, en présence des inconvénients nombreux que présentait pour l'arrêteur la livraison dans un entrepôt parfois très éloigné de celui où il avait pris ses dispositions pour enlever la marchandise (wagons, etc...), il a été admis que le livreur pourrait bien livrer un autre lot, mais à la condition seulement qu'il fût livré à l'entrepôt indiqué sur la filière.

Obligations de l'arrêteur. — Le livreur ayant trois jours pour remplir les formalités de livraison, l'arrêteur a par conséquent le même délai pour reconnaître la marchandise et payer (1). Les règlements exigent en général que les demandes de pesage et d'expertise soient faites le lendemain ou au plus tard le surlendemain de l'arrêt, à peine de déchéance. Le payement a lieu le troisième jour, soit à domicile contre remise du transfert et de la facture d'arrêt, soit à l'entrepôt même.

Quant aux déterminations de poids et de déchets,

(1) Sur plusieurs marchés le délai de trois jours n'existe qu'en faveur de l'arrêteur qui peut exiger livraison dès le lendemain de l'arrêt. Mais en fait, les arrêteurs usent peu de ce droit.

tares, etc... de nature à entraîner réfaction, lorsqu'ils ne peuvent être déterminés à temps, ils n'entravent pas le règlement qui se fait sous des déductions prévues et se complète ensuite directement de livreur à réceptionnaire, la filière étant hors de cause.

II. — *Organisation des expertises.* — Imposer ces délais stricts, était très sage, mais cela ne pouvait se faire qu'à la condition d'avoir un service d'expertises bien organisé qui tranchât immédiatement et sans discussions possibles les différends qui peuvent s'élever entre réceptionnaire et livreur quant à la marchandise. C'est à quoi se sont appliqués les Chambres syndicales. Tous les ans elles dressent chacune une liste d'experts, parmi lesquels sont pris les experts spéciaux pour chaque expertise, soit par voie de roulement, soit par voie de tirage au sort, mais en dehors de toute désignation des parties qui ignorent même le nom des experts et sans récusation possible de leur part. On a pu imposer une telle règle parce que l'interdiction de la clause compromissaire ne s'étend pas d'après la jurisprudence à la désignation anticipée d'experts qui doivent statuer sur des contestations à naître. D'autre part, ce droit de désigner les experts peut être confié à un tiers ; il suffisait dès lors d'introduire dans les articles du règlement qui sont les clauses du marché des parties, un article reconnaissant le droit de chaque partie de réclamer une expertise, mais indiquant qu'il serait statué par des experts désignés par la Commission du marché, dans les conditions prévues au règlement.

D'ailleurs de grandes précautions sont prises pour assurer la sincérité des expertises. Tout le service est di-

rigé par le secrétariat de la Commission où doivent être déposées les demandes d'expertises. En même temps que la demande, doit être déposé l'échantillon soumis à l'expertise et pris en présence des deux parties (Huiles); sur les marchés où la marchandise est livrable seulement dans les entrepôts agréés et surveillés, l'échantillon est pris sous la direction d'un employé de la Commission (en présence ou hors la présence des parties suivant les marchés) par les entrepôts eux-mêmes, suivant des règles précises destinées à assurer la conformité avec le lot entier. Le Secrétariat fait disparaître sur l'échantillon tous signes et marques distinctives, et les remplace par le numéro d'ordre du registre d'expertise, qui ne doit jamais être communiqué. L'échantillon est alors remis aux experts qui statuent sur la livrabilité et les défauts de qualité et fixent le tant pour cent des réfections dues lorsque les marchés ne les fixent pas à forfait. La décision des experts, qui ne connaissent pas les parties, est transmise à celles-ci par le Secrétariat.

Malgré la rapidité et les garanties que présente cette organisation, la nécessité d'une expertise à chaque arrêt de filière est encore un peu gênante, même en dehors des inconvénients que nous avons signalés sur le marché des huiles quant à la mise en filière de marchandises inférieures destinées à être refusées. L'établissement d'entrepôts surveillés dans lesquels les déplacements de marchandises, les mélanges sont interdits, où une comptabilité spéciale de la marchandise du marché à terme est tenue, en permettant de donner une individualité distincte à chaque lot, a permis de décider que l'expertise une fois faite n'aurait pas besoin d'être recommencée. Le bulletin d'arbitrage accompagne le lot de marchandise dans tous

ses déplacements jusqu'à ce qu'il sorte du marché. Il n'y a plus lieu, après arrêt de filière, qu'à une expertise plus simple et plus rapide qui se fait sur la demande du preneur; on l'appelle l'expertise de conservation et elle a pour seul but de décider si la marchandise déclarée livrable ne s'est point détériorée.

En résumé, on arrive ainsi au système suivant : une première expertise que certains règlements exigent avant toute mise en filière (Blés, Farines, Alcools), d'autres (Sucres) exigent seulement lors du premier arrêt de filière, c'est-à-dire lors de la première livraison sur le marché, une première expertise détermine l'admission au stock du livrable sur le marché. Cette première expertise n'est d'ailleurs généralement pas sans appel, les marchés admettent le propriétaire du lot à réclamer contre-expertise dans un certain délai. Même, sur le marché des sucres, il peut y avoir deux contre-expertises successives. Le lot de marchandises a dû, pour être soumis à l'expertise, être entreposé dans les Magasins Généraux agréés. Il y a reçu des marques et numéros distinctifs; mention de l'admission ou de rejet est faite sur les registres. Le magasinier devra refuser son visa à la filière qui désignerait un lot refusé. Si le lot a été reçu, il peut désormais être mis en filière et livré aux conditions du marché; comme disent les règlements, « il fait partie du marché ». Le bulletin d'arbitrage suffira à prouver sa livrabilité, tant qu'on pourra être certain de l'identité du lot, c'est-à-dire tant qu'il ne sera pas sorti des Magasins Généraux agréés, ou que, dans ces mêmes Magasins il n'aura pas été déplacé en dehors des règles et autorisations imposées par la Commission du marché. Il demeure livrable tant qu'il n'est pas disqualifié.

Sur le marché des alcools où la marchandise se conserve presque indéfiniment sans altération, où l'expertise de conservation, se faisant à l'odorat et au goût, manquait de certitude, on en est resté là. Une fois admise au stock du livrable dans les entrepôts du marché, une cuve demeure livrable jusqu'à ce qu'elle sorte de ces entrepôts. Là, toute incertitude est enlevée.

La nature des marchandises n'a pas permis d'en faire autant sur les autres marchés. La farine, par exemple, est sujette à se détériorer. Il fallait garantir au preneur qu'il n'aurait pas à recevoir de force un lot qui a été autrefois, mais n'est plus livrable. Aussi a-t-on institué une expertise de conservation. Cette expertise plus simple et plus rapide que celle d'admission peut-être réclamée à chaque arrêt. Lorsqu'elle rejette la marchandise elle est définitive, le lot est rayé du stock du marché et ne peut plus être livré. Les magasiniers en sont avisés.

Toute cette organisation aboutit au total à faire des Magasins Généraux agréés une espèce d'immense dépôt des approvisionnements sur lesquels s'exerce immédiatement la spéculation. La marchandise y est admise après expertise rigoureuse ; une fois entrée au stock elle sert indéfiniment aux livraisons qui se font généralement par simple transfert, jusqu'à ce qu'elle soit retirée du marché de spéculation par son propriétaire pour être livrée à la consommation, ou qu'elle soit exclue pour détériorations. Les déplacements inutiles de marchandises sont ainsi réduits au minimum possible, les réceptionnaires de filière se contentant du transfert et ne retirant la marchandise que s'ils veulent livrer à la consommation. Le mouvement du stock immédiatement livrable est porté journellement à la connaissance du pu-

blic et donne des renseignements précieux sur l'état du marché. Nous avons déjà vu comment, en le comparant avec les données fournies par l'affichage des filières, on obtient des indications assez sûres, le mouvement des entrées et des sorties indiquant l'état général du commerce, et la facilité actuelle de la marchandise à s'écouler dans le public; la circulation des filières indiquant la faculté d'absorption du marché de spéculation.

CHAPITRE IV

THÉORIES JURIDIQUES PROPOSÉES POUR LA FILIÈRE. — JURISPRUDENCE

Accidents qui peuvent se produire dans le fonctionnement de la filière. Défaut du livreur. Questions juridiques. Défaut du réceptionnaire.

SECTION I. — *Jurisprudence du Tribunal de Commerce de Marseille.*

- I. — Droits du vendeur et de l'acheteur à terme en dehors de toute filière. Résolution. Remplacement.
- II. — Jugement de principe de 1858. Théorie qu'il propose. La filière n'a pas d'effet sur les relations de droit.
- III. — Détail de la théorie. Rapports du livreur et du réceptionnaire. Du livreur et de son acheteur direct. Du livreur et des autres endosseurs. Du réceptionnaire et de son vendeur direct. Du réceptionnaire et des autres endosseurs. Des divers endosseurs entre eux.
- IV. — Résumé de la théorie. Solutions de fait. Contradictions. Critiques sommaires.

SECTION II. — *Jurisprudence de Paris.*

- I. — Différences des situations qui se présentent à Paris d'avec celles qui se présentent à Marseille. Procédure imposée par les règlements en cas de défaut. Défaut du réceptionnaire. Défaut du livreur.
- II. — Désaccord des règlements et de la jurisprudence. Des erreurs causées par l'emploi du terme : « vente par filière ». Conception fautive des arrêts relativement à l'objet des ventes qui se liquident par filière.

- III. — Système des 5^e, 6^e et 7^e Chambres de la Cour de Paris : les contrats restent distincts, la filière n'a pas d'influence sur les relations juridiques. Simplicité apparente du système. Le raisonnement est faux. Des questions restent insolubles.
- IV. — Système de la 2^e Chambre de la Cour de Paris : la transmission de la filière et l'échange des factures emportent novation ; le livreur n'a action que contre le réceptionnaire. Système pratiquement et rationnellement inadmissible. Erreurs de fait et de droit.
- V. — Système du Tribunal de Commerce de la Seine et des 3^e et 4^e Chambres de la Cour de Paris. Les recours en cas de défaut sont des recours en garantie. Base juridique incertaine. Avantages pratiques. Erreurs et insuffisances des théories des jugements et arrêts.

Essai d'une justification de ce système par la stipulation pour autrui. Insuffisance de cette théorie.

Nous avons jusqu'ici considéré la filière comme instrument de liquidation, au point de vue de son utilité et de son efficacité comme mode de répartition des gains et des pertes, et nous avons examiné les règles établies, soit par les usages, soit par les règlements pour assurer la rapidité et la régularité de cette répartition. Nous avons donc toujours supposé que la série d'opérations dont se compose une liquidation par filière s'exécutait régulièrement et normalement.

Mais il peut en être autrement et des accidents peuvent se produire dans le fonctionnement de la filière.

La liquidation par filière consiste à grouper plusieurs contrats de vente de telle façon qu'ils puissent être tous exécutés d'un seul coup, par une seule livraison d'une part, et par un seul payement total avec règlement de différences d'autre part. Or, il peut arriver que le livreur, chargé de la livraison unique, manque à la faire, ou que le réceptionnaire chargé de l'unique payement total ne paye

point. Il peut arriver que des différences ne soient point payées en liquidation, que des insolvabilités surviennent avant la fin de la liquidation ou que des irrégularités soient commises dans la constitution de la filière. Dans tous ces cas, dont les plus graves sont les deux premiers, où la filière manque complètement son effet, dans tous ces cas, il y a inexécution soit totale, soit partielle. Il devient nécessaire de déterminer quelles personnes vont être responsables de cette inexécution et vis-à-vis de qui elles vont en être responsables. Un point de vue nouveau s'impose, qui est celui du droit.

Tout le temps en effet, que la filière fonctionne de façon normale, le livreur reçoit son dû, le réceptionnaire reçoit la marchandise contre le prix qu'il a consenti à en donner, les intermédiaires touchent ou payent leurs différences. Personne ne songe à se plaindre et on ne se sent pas le besoin d'une théorie qui précise les droits de chacun. Mais lorsqu'un accident survient, le mécanisme s'arrête, la liquidation reste en suspens, il devient nécessaire d'établir la traduction juridique des opérations de liquidation par filière, pour déterminer dans quelle mesure l'emploi de ce procédé économique et abrégé d'exécution des contrats de vente a modifié les rapports de droit nés de ces mêmes contrats, et par suite quels sont les droits et obligations réciproques des parties engagées sur une même filière. Il reste à faire la théorie juridique de la filière.

Voyons d'abord les situations qui peuvent se présenter et les questions qui se posent.

C'est d'abord le défaut du livreur. On appelle ainsi la situation qui se produit lorsque la filière étant constituée et le réceptionnaire réclamant livraison au livreur, celui-ci ne livre pas ou, ce qui revient au même, livre une

marchandise qui peut être et est effectivement refusée. Le réceptionnaire se trouve alors dans la situation d'un acheteur non livré à l'échéance. Quant à lui, le contrat qui se trouve inexécuté, est le contrat qui le lie à son vendeur direct, celui-ci s'étant pour l'exécution de ses obligations, substitué un tiers qui n'y a pas satisfait. Faut-il dire, avec beaucoup de décisions judiciaires, que cette substitution n'a eu aucun effet juridique et que le réceptionnaire ne peut s'en prendre de l'inexécution qu'à son seul vendeur direct? Qu'il n'a par conséquent que le droit d'agir, à son choix en résiliation avec dommages-intérêts, ou en exécution forcée, contre ce seul vendeur? Ou bien faut-il admettre que les substitutions successives du livreur à eux-mêmes faites par les vendeurs vis-à-vis de leurs acheteurs, ont finalement donné au réceptionnaire une action directe contre le livreur, en exécution forcée de la livraison? On voit toute l'importance de cette question, au cas notamment où le vendeur direct est devenu insolvable depuis la transmission de l'ordre de livraison. Si l'on admet l'existence de cette action directe contre le livreur, d'autres questions se présentent. En premier lieu cette action exclut-elle l'action contre le vendeur? Ou la repousse-t-elle au rang d'action subsidiaire? Ou encore y a-t-il là deux actions principales distinctes laissées au choix du réceptionnaire? En second lieu, ces modifications dans les créances de livraison, entraînent-elles ou non une modification dans les créances de prix?

Les théories adoptées et les solutions admises pour ces questions entraîneront ensuite les solutions relatives aux rapports du réceptionnaire avec les vendeurs intermédiaires par l'entremise desquels lui est parvenu l'avis de livraison émis par le livreur; aux rapports du livreur avec

son acheteur direct, et enfin aux rapports des intermédiaires entre eux.

Des questions semblables se posent au cas inverse où, sur l'offre de livraison, ou même parfois après livraison, le réceptionnaire refuse de payer son prix au livreur. Le livreur peut-il contraindre le réceptionnaire à ce paiement? Ou ne peut-il s'adresser qu'à son acheteur direct? A-t-il une action quelconque contre les vendeurs-acheteurs intermédiaires? Quels sont les rapports de ceux-ci entre eux et avec le réceptionnaire?

L'inégalité des prix successifs est ici une source nouvelle de difficultés. Il faut régler le sort des paiements de différences effectués ou reçus par le liquidateur au cours de la liquidation, et auxquels le refus de paiement du réceptionnaire enlève leur raison d'être. La discussion se complique de controverses sur le caractère juridique de l'échange des factures acquittées et le rôle du liquidateur.

Ces deux cas, défaut du livreur et défaut du réceptionnaire, sont les deux cas les plus importants, parce qu'ils mettent en suspens l'exécution de tous les contrats pris dans la filière; ils exigent une théorie juridique complète de la filière. La solution des autres difficultés, relatives aux irrégularités dans la circulation de la filière, aux insolvabilités survenues, etc., se déduit ensuite naturellement des théories adoptées. Ce sont là également les deux cas où les tribunaux ont été surtout appelés à intervenir et c'est à propos de l'inexécution par l'une ou l'autre des deux extrémités de la filière que les tribunaux ont établi leurs théories. C'est donc la marche que nous suivrons dans l'exposé de la jurisprudence et dans la discussion de ses résultats.

SECTION I. — Jurisprudence de Marseille.

I. — Les droits dont, en dehors de toute filière, chacune des parties jouit contre l'autre en cas d'inexécution de la vente à livrer qui les lie, sont les droits qui dérivent habituellement de toute vente au comptant.

D'abord, le droit de rétention, sauf à observer que les vendeurs s'en dépouillent le plus souvent, à raison de l'usage d'accorder dix jours pour paiement au comptant, sans que cependant l'usage donne à l'acheteur un droit absolu à ce délai.

Ensuite le droit, pour la partie à qui l'inexécution n'est pas imputable de demander à son choix, soit la résolution avec dommages-intérêts, soit l'exécution forcée, avec, s'il y a lieu, dommages-intérêts pour le retard.

L'usage sous-entend la clause de résolution de plein droit à défaut d'exécution sur une simple sommation par lettre recommandée non suivie d'effet dans les vingt-quatre heures. On sait que l'effet d'une telle clause est d'empêcher les juges de refuser la résolution demandée, mais non de priver la partie qui peut s'en prévaloir, d'exiger l'exécution en offrant contre-exécution.

Quant à l'exécution forcée, elle prend la forme, habituelle dans le commerce, du « remplacement ». Le jugement qui ordonne cette exécution autorise le vendeur non payé à revendre la marchandise aux enchères par ministère de courtier assermenté, aux frais de l'acheteur, c'est-à-dire avec le droit de réclamer à l'acheteur la différence entre le prix ainsi obtenu et le prix porté au contrat; et inversement, dans le cas où c'est le vendeur qui est en défaut, le

jugement autorise l'acheteur à racheter de la même façon la marchandise aux frais du vendeur. L'usage va plus loin ; il permet cette exécution avant tout jugement, dès que le débiteur est en demeure, et les tribunaux ne peuvent écarter ce mode d'exécution qu'en cas de fraude commise.

Quelles sont les modifications que l'existence d'une filière va apporter à ces droits ?

II. — La jurisprudence du tribunal de commerce relative aux filières est absolument constante. Elle a son expression à peu près complète dans un jugement du 26 avril 1858 (J.M., 58. 1. 153), dont les considérants sont en général reproduits par les jugements postérieurs.

Le Tribunal de commerce de Marseille, suivant l'expression des commerçants marseillais, « ne reconnaît pas la filière », en ce sens qu'il admet bien l'existence de certaines situations de fait créées par la filière, mais qu'il refuse à la filière tout effet juridique par elle-même. L'idée qui domine toute sa théorie est qu'on ne connaît que ceux avec qui on a contracté. Par conséquent, les divers membres de la filière, qui ne sont pas liés entre eux par un contrat de vente, sont les uns pour les autres des étrangers.

« Attendu, dit le jugement de 1858, que la remise des ordres de livraison est un mode d'exécution des traités de vente et d'achat ;

« Que les traités auxquels s'applique un ordre sont intervenus séparément entre un vendeur et un acheteur et n'ont créé de lien de droit qu'entre ces deux parties ;

« Que ce n'est donc que l'ordre de livraison lui-même

qui formerait entre ceux qui se le transmettent, des relations de droit ne dérivant pas des traités ;

« Attendu que l'ordre de livraison pour celui qui le reçoit est l'indication d'une personne qui doit lui livrer ;

« Que le vendeur reste obligé si l'ordre ne s'exécute pas parce qu'il n'a donné qu'une indication, sans faire novation à son engagement ;

« Que le détenteur du blé en devient le débiteur indiqué mais sans contracter une obligation nouvelle et sans acquérir un droit nouveau ;

« Que, pour ce débiteur, la personne indiquée n'est que le représentant de son créancier, et, s'il est lui-même créancier éventuel d'un prix, il conserve sa créance contre celui-là seul avec lequel il a traité et à l'engagement duquel ne se joint pas un tiers par l'effet d'une simple indication ;

« Attendu d'ailleurs que l'indication ne peut être réputée acceptée que lorsque le détenteur d'une marchandise la livre à un acheteur indiqué ;

« Que jusqu'alors le détenteur ne connaît même pas les indications qui ont été faites ;

« Qu'il se forme alors des relations qui n'avaient pas encore existé entre le détenteur et le réceptionnaire de la marchandise ;

« Que le vendeur primitif la délivre à un acheteur indiqué en la suivant dans ses mains, et que, s'il n'exige pas le prix contre la marchandise même, il est réputé faire crédit personnellement au réceptionnaire pour le prix que celui-ci est tenu de payer ; qu'il devient ainsi son créancier. »

L'espèce à laquelle s'applique ce jugement est une espèce où le réceptionnaire avait fait défaut, et c'est

surtout le cas qu'il vise. Mais ses motifs sont d'ordre général et indiquent une théorie nette de la filière :

L'ordre de livraison est une pure indication sans effet juridique. Même après l'ordre de livraison transmis, les deux parties à un même contrat restent exactement dans la situation où elles étaient auparavant, l'une tenue de livrer, l'autre tenue de payer dans les termes de ce même contrat. L'indication d'un livreur a pour effet unique de faire considérer la livraison inexécutée par le livreur comme inexécutée par le vendeur, et aussi de faire réputer contradictoires entre tous les membres de la filière les déterminations de poids et de qualité faites entre le livreur et le réceptionnaire ; on admet là un mandat tacite donné par chaque vendeur à chaque acheteur en lui transmettant l'ordre de livraison. Hors cette conséquence accesssoire, les contrats restent distincts et sans aucun lien entre eux.

III. — 1° *Rapports du livreur et du réceptionnaire.*— L'existence de la filière ne crée donc par elle-même aucun lien entre les deux extrémités de la filière. Le livreur reste créancier de son acheteur pour le prix convenu, le réceptionnaire reste débiteur de son prix envers son vendeur direct.

Mais, une fois effectuée par le livreur, la livraison change cet état de choses. La vente du livreur est faite au comptant, il jouit contre son acheteur du droit de rétention. Livrant au réceptionnaire pour le compte de cet acheteur, il peut réclamer son prix contre la livraison. S'il ne le fait pas et s'il livre, c'est qu'il entend recevoir le réceptionnaire aux mains duquel il se dessaisit, comme débiteur de cette somme ou au moins, dans le cas où le prix dû par

le réceptionnaire est inférieur au sien, comme débiteur du prix que le réceptionnaire a promis de fournir au vendeur d'ordre duquel il est livré.

De son côté le réceptionnaire, en acceptant livraison des mains du livreur, se reconnaît son débiteur pour le montant de ce prix, en échange de la marchandise reçue. A partir de ce moment le réceptionnaire ne doit plus payer son prix que sur le visa du livreur. S'il réglait directement avec son propre vendeur, en dehors du livreur, il pourrait être condamné envers ce dernier à payer une seconde fois.

Le livreur n'a donc une action contre le réceptionnaire en paiement de son prix qu'à partir de la livraison effectuée, et cette action naît seulement du fait de la livraison.

Il en résulte que si, pour une raison quelconque, la livraison n'a pas lieu (refus pour défaut de qualité, etc.), le livreur n'a aucune action pour contraindre le réceptionnaire à prendre livraison, et se retrouve uniquement en présence de son propre acheteur.

De même le réceptionnaire n'a jamais aucune action contre le livreur pour le contraindre à opérer livraison puisque le paiement qu'il doit faire ne précède jamais la livraison et qu'un tel paiement pourrait seul faire naître une action à son profit. Le défaut de livraison ne l'autorise jamais qu'à se retourner contre son propre vendeur.

2° *Rapports du livreur avec son acheteur direct.* — Ils restent liés dans les termes de leur contrat. Les ordres de livraison n'apportent aucune modification à leurs engagements respectifs, ils n'ont d'autre résultat que de constituer le réceptionnaire représentant de l'acheteur pour les opérations de livraison. Le livreur est bien et valablement

libéré en effectuant la livraison au réceptionnaire. Par contre, le défaut de livraison dûment constaté par le réceptionnaire autorise l'acheteur à considérer le contrat comme non exécuté à son égard, et à se racheter aux frais du livreur ou à lui intenter une action en résiliation avec dommages et intérêts.

De son côté le livreur reste créancier de son acheteur pour le montant de son prix. Il en résulte que si livraison n'est pas prise par le réceptionnaire, le livreur jouit du droit de revente ou de résiliation contre son acheteur et contre lui seul.

Mais lorsque la livraison est opérée, l'action que le livreur acquiert contre un réceptionnaire qui lui est imposé, ne libère pas pour autant l'acheteur direct. Celui-ci reste tenu, et, le réceptionnaire ne payant pas, le livreur a le choix de poursuivre ou le réceptionnaire, ou son acheteur direct. De même le paiement fait par le réceptionnaire à concurrence de son propre prix (ou le jugement de condamnation intervenu contre lui) libère le premier acheteur à due concurrence envers le livreur, mais ledit acheteur reste tenu de toute la différence qui peut exister entre la somme ainsi payée et le prix qu'il avait consenti (1). A cet égard l'échange des factures acquittées qui a été fait par le liquidateur, n'a pas d'influence ; l'acquit donné par le livreur n'a d'effet que sauf paiement fait par le réceptionnaire, et se trouve sans valeur dans le cas de non paiement.

3^o *Rapports du livreur avec les autres endosseurs de la filière.* — Il n'y a aucun rapport possible, puisqu'il est

(1) Aix, 26 avril 1865. J. M. 1866, 4.239.

admis qu'une action ne peut dériver que d'un contrat de vente ou du fait de la livraison.

4° *Rapports du réceptionnaire avec son vendeur direct.* — La situation est analogue à celle du livreur avec son acheteur. La transmission de l'ordre de livraison ne décharge pas le vendeur vis-à-vis du réceptionnaire. Et celui-ci, privé d'ailleurs d'action contre le livreur, doit en cas de non livraison se racheter sur son propre vendeur ou demander résolution contre lui. Le défaut de prise de livraison par le réceptionnaire l'expose également uniquement aux poursuites du dernier vendeur.

La livraison prise, le réceptionnaire est tenu vis-à-vis du livreur dans des limites du plus faible des deux prix. Il ne peut plus payer sans le visa de ce dernier. Son vendeur n'a donc plus d'action contre lui que pour la différence qui existe entre les deux prix si elle est en sa faveur. Il a action pour le prix total, si le réceptionnaire n'opère pas paiement aux mains du livreur et que celui-ci se retourne contre son propre acheteur.

5° *Rapports du réceptionnaire avec les endosseurs.* — Il ne peut y en avoir aucun.

6° *Rapports des intermédiaires entre eux.* — Il ne peut exister entre eux que des rapports d'acheteur à vendeur et réciproquement, fondés sur les contrats passés. Il n'y a donc aucun lien entre deux endosseurs qui ne se touchent pas immédiatement.

Le défaut de livraison par le livreur ou le défaut de paiement par le réceptionnaire fait considérer tous les contrats de la filière comme non exécutés. Chaque acheteur aura donc en cas de non livraison par le livreur le droit

de réclamer la résiliation contre son vendeur et de même chaque vendeur contre son acheteur en cas de non prise de livraison ou défaut de paiement par le réceptionnaire.

Il résulte de là que toutes les actions exercées ainsi sont principales et dérivent directement des contrats de vente. Il ne saurait être question de recours en garantie des endosseurs les uns contre les autres, et en cas de défaut de livraison par exemple, le réceptionnaire demandant résiliation contre son vendeur, celui-ci ne saurait être admis à recourir en garantie contre l'endosseur précédent (qui appellerait lui-même le sien et ainsi de suite jusqu'au livreur) pour se faire indemniser des condamnations qui seront prononcées contre lui. Chaque recours constitue une action principale fondée sur un contrat distinct, qui doit faire l'objet d'un jugement distinct, et pour laquelle il n'y a lieu de tenir compte que des clauses du contrat de vente intervenu entre les deux parties (1). Les frais des procès notamment, ne peuvent donner lieu à aucun recours et sont à la charge de chaque défendeur condamné.

Dans le cas contraire de défaut de paiement par le réceptionnaire, on pourrait être tenté d'argumenter en outre de l'échange des factures acquittées pour prétendre qu'il y a eu libération des intermédiaires. Cet échange est purement provisoire. L'acquit donné n'a de valeur qu'autant que le paiement final est effectué par le réceptionnaire et la liquidation des différences, faite (2). Le liquidateur, lorsqu'il opère cet échange, ne doit pas être considéré comme le mandataire du livreur, manda-

(1) Trib. com. M., 18 décembre 1877. J. M. 1878, 1.62.

(2) T. com. M., 28 janvier 1887. J. M. 1887, 1. 111.

taire chargé de recevoir en paiement les factures successives jusqu'à ce qu'il arrive à la facture payante; il joue simplement le rôle d'une sorte de facteur; il devient successivement le mandataire de chaque endosseur pour transmettre la facture à l'endosseur suivant et régler les différences.

Cela, pour la résiliation. Quant au droit d'exécution forcée, au droit de remplacement, il a été jugé que le jugement qui autorise la revente aux enchères de la marchandise (ou le rachat), rejaillit sur toute la filière et est opposable par chaque vendeur à son acheteur (ou *vice versa*) sans jugement intervenu entre eux (1). Le tribunal de Marseille ne pourrait justifier cette décision qu'en la rattachant à ce fait que le réceptionnaire étant représentant de toute la filière pour les opérations de livraison, il l'est aussi pour celle de livraison forcée, et le rachat fait par lui est opposable à tous. La conséquence semble bien un peu lointaine et n'est guère d'accord avec la théorie ci-dessus exposée qui veut qu'à défaut d'exécution par l'une des extrémités de la filière les actions nées des contrats de vente puissent seules être mises en jeu. Chaque contractant devrait avoir le droit de réclamer à son choix résiliation ou remplacement contre un co-contractant réputé en faute. La jurisprudence de Marseille est cependant fixée en sens contraire, si bien qu'il a été jugé que le remplacement opéré au milieu de la filière par un acheteur, lui reste pour compte (à moins que le réceptionnaire mis par une sommation en demeure

(1) T. com. M., 26 août 1867. J. M. 1867, 1.228. — 16 mars 1869. J. M. 1869, 1.437. — 26 avril 1871. J. M. 1871, 1.437. — 27 mars 1877. J. M. 1877, 1.464. — 15 juillet 1878. J. M. 1878, 1.222, etc.

de l'opérer ne s'y soit refusé), si en même temps le réceptionnaire l'opère de son côté (1). C'est uniquement la différence entre le montant de ce dernier remplacement et leur propre prix que les acheteurs intermédiaires, y compris celui qui s'est remplacé lui-même, pourront réclamer à leurs vendeurs respectifs.

La véritable raison de cette décision est purement pratique : lorsque le réceptionnaire se remplace aux frais de son vendeur, celui-ci n'est actionné que pour la différence de rachat ; il n'a donc plus aucun intérêt à se remplacer sur le vendeur précédent puisqu'il n'avait point, ayant transmis l'ordre de livraison, l'intention de prendre livraison par lui-même et qu'il n'est plus tenu de livrer effectivement son acheteur. La même situation se répète jusqu'au haut de la filière. D'autre part, le remplacement opéré par le réceptionnaire sous les garanties judiciaires fixe exactement le montant du préjudice éprouvé par suite du défaut d'exécution, puisqu'il fixe le montant du préjudice éprouvé par celui qui seul devait prendre livraison effective.

Ce raisonnement, pratiquement très exact, ne se concilie guère avec la théorie ci-dessus exposée qui ne veut voir dans la filière qu'une simple indication laissant les divers contrats isolés les uns des autres, car il aboutit à refuser aux intermédiaires le choix entre l'action en résolution et l'action en exécution forcée contre leur vendeur, pour leur imposer le choix fait entre ces deux actions par le réceptionnaire contre son propre vendeur.

IV. — Quoi qu'il en soit de cette dernière difficulté et en

(1) T. com. M., 26 juillet 1871. J. M. 1871, 1.191.

dehors d'elle, la théorie du tribunal de commerce de Marseille est nette et peut se résumer ainsi :

Aucune action ne naît à raison de l'existence de la filière. Les contrats mis en filière restent distincts les uns des autres. Le fait de la livraison par le livreur sans exiger du réceptionnaire paiement immédiat lui fait acquérir action contre le réceptionnaire pour le prix à lui dû dans les limites du prix dû par ce dernier.

Les situations auxquelles s'applique cette théorie sont assez complexes, à raison du manque de précision des usages, du peu de rigueur de la pratique, de l'existence du délai usuel de dix jours pour paiement au comptant, avec droit du vendeur de le refuser, et enfin de l'usage de ne commencer la liquidation par échange de factures qu'une fois la livraison opérée.

Passons-les rapidement en revue :

1° *Le livreur par sa faute n'opère pas la livraison.*

Dans ce cas, aucun rapport ne naît entre lui et le réceptionnaire. La filière disparaît complètement. Il n'y a pas lieu à liquidation des différences. Chaque acheteur est simplement vis-à-vis de son vendeur dans la situation d'un acheteur non livré à l'échéance (1), sauf la décision ci-dessus rapportée, relative au remplacement à faire faire par le réceptionnaire seul, et toutes réserves faites sur la contradiction de cette décision avec la théorie générale.

2° *Le livreur refuse livraison, mais parce qu'il entend se prévaloir strictement de son droit de rétention et exiger son prix total en échange de la marchandise, et que le réceptionnaire refuse ce paiement.*

Si le prix dû par le réceptionnaire est égal ou supérieur

(1) T. com. M., 48 décembre 1877. J. M. 1878, 4.62.

à celui dont le livreur est créancier, ce cas rentre dans celui de défaut du réceptionnaire. Mais si le prix dû par le réceptionnaire est inférieur, il est incontestablement dans son droit en refusant de payer plus que ce prix, tandis que le livreur n'excède pas son droit en réclamant tout son prix. Le Tribunal de Marseille décide alors que le réceptionnaire peut se considérer comme non livré à l'échéance, et demander la résolution contre son vendeur, qui la demandera à son tour contre le sien, et ainsi de suite jusqu'au premier acheteur; de son côté le livreur, non payé, demandera résolution contre son acheteur; et tout le poids des dommages-intérêts retombera ainsi sur le premier acheteur par ce motif « qu'il est en faute de n'avoir pas mis le livreur en mesure de ne réclamer au réceptionnaire rien au delà du prix dû par ce dernier » (1).

Il faut remarquer ici encore que cette solution est en contradiction absolue avec la théorie générale. En théorie, le premier acheteur ne connaît que son acheteur immédiat, par conséquent que le prix convenu entre eux; or, on le rend ici responsable d'une situation de fait créée en dehors de lui et qu'il n'a point été maître d'empêcher, puisqu'elle dépend de la quotité du prix consenti, à l'autre extrémité de la filière, par le dernier vendeur au réceptionnaire dans un contrat auquel le premier acheteur n'a point été partie et qu'il devait par conséquent pouvoir légitimement ignorer.

De plus la justesse du motif invoqué par le Tribunal est très contestable. L'usage est de ne commencer la liquidation des différences qu'une fois la livraison effectuée. On ne voit pas de quel droit le tribunal, dans un cas tout

(1) T. com. M., 12 novembre 1874. J. M. 1875, 1.32.

particulier et tout fortuit, impose au premier acheteur l'obligation de procéder à cette liquidation en ce qui le concerne, avant toute livraison (1).

Il est vrai que, si l'on repousse le raisonnement du tribunal, la question, dans la théorie générale admise, devient absolument insoluble, et on se trouve en présence d'une inexécution dont personne n'est plus responsable.

3^e Le livreur opère livraison sans exiger payement immédiat.

Il acquiert de ce fait une action contre le réceptionnaire pour le montant du prix dû par ce dernier. Et l'usage impose alors la liquidation des différences par l'échange des factures. Le livreur exerce son droit contre le réceptionnaire en lui présentant la facture payante.

Quid si, sur présentation de cette facture, le réceptionnaire ne la paye pas ?

Le livreur peut agir en justice contre le réceptionnaire. Mais il n'y aura intérêt que si le réceptionnaire est plus solvable que son propre acheteur. En général, le réceptionnaire ne paye pas parce qu'il est hors d'état de payer. D'après la théorie du tribunal, le livreur doit alors s'adresser à son propre acheteur contre lequel il agit en vertu du contrat de vente qui les lie. Mais il n'a aucun

(1) Il est intéressant de remarquer que ce raisonnement qui n'est point valable quant au prix dû par le réceptionnaire, recouvre toute sa force si l'on considère le prix dû par le second acheteur. Il faut alors le répéter d'acheteur en acheteur jusqu'en bas de la filière, et on aboutirait ainsi à imposer le système qui a prévalu à Paris, de la liquidation anticipée de toutes les différences. Ce système est en effet nécessaire si l'on veut permettre le fonctionnement de la filière en conservant strictement le droit de rétention du livreur. Mais il est absolument contraire aux usages de Marseille.

droit à l'encontre des autres parties engagées sur la filière (1).

Il s'en suit qu'au cas d'inexécution par le réceptionnaire, le livreur devra recourir contre son acheteur direct; celui-ci à son tour actionnera son acheteur, en vertu de son propre contrat de vente, et ainsi de suite jusqu'au dernier vendeur qui aura à supporter le poids de l'insolvabilité du réceptionnaire avec lequel il a contracté. Toutes ces actions sont des actions principales sans aucun lien entre elles. Il en résulte que la liquidation faite par le filiériste en vue du paiement à effectuer par le réceptionnaire, doit disparaître complètement; que tous les bons remis par le filiériste doivent être annulés et les différences par lui perçues, restituées. Il y a ici une « déliquitation » complète de la filière.

Bien que la jurisprudence du Tribunal de commerce ait eu à Marseille une influence considérable sur la pratique, parce qu'elle ne trouvait en face d'elle que des usages non rédigés qu'elle pouvait interpréter à son gré, la pratique lui a ici absolument résisté, et a adopté une marche directement contraire à celle que le tribunal tend à imposer.

Un exemple concret est ici nécessaire : Soit une filière A, B, C, D, R, avec les prix successifs de 100, 101, 99, 98. Au moment où R refuse le paiement, l'échange des factures est opéré, le filiériste a donné à B un bon de différence de 1; et reçu 2 de C, et 1 de D. Sur le refus de paiement de R, A, au lieu de s'adresser directement à B, comme le veut le Tribunal, remonte la filière. C'est-à-dire

(1) Tr. com. Mars., 26 avril 1853. J. M. t. XXXVI 4.453. — 8 février 1870. J. M. 1870, 4.78.

qu'il rend à D la facture impayée sur R et lui demande de solder intégralement la facture de C, soit 99. D redevient ainsi pour son prix total de 98, créancier de R, dont il supportera entièrement l'insolvabilité. La différence de 1 qu'il a payée en liquidation lui sera en tout état de cause restituée par le filieriste. Si maintenant il accepte de payer à A la facture précédente, tout va se passer comme si D avait été dès l'origine le réceptionnaire de la filière ; la liquidation faite pour B et C restera valable, le filieriste payera 1 à B ; il lui restera en mains une somme de 1, qui représente la différence du prix dû par D avec celui dû à A. On arrive ainsi à retrancher simplement R de la filière, au lieu de la détruire complètement, et à réduire la déliquidation à son strict minimum, en laissant subsister la liquidation faite pour tous les vendeurs antérieurs à D. Le résultat final obtenu est exactement le même que dans la théorie du tribunal. Mais on l'obtient directement et sans un circuit d'actions parfaitement inutile.

La supériorité de ce système dit « système de déliquidation par le bas », est incontestable. Nous allons le retrouver à Paris et nous n'y insisterons pas davantage pour le moment. Nous ferons seulement remarquer que le Tribunal de Marseille est logique en le repoussant ; car il est impossible de le justifier dans la théorie qui ne fonde l'action contre le réceptionnaire que sur le fait de la livraison. A notre avis, cela prouve uniquement l'insuffisance de la théorie.

Signalons encore quelques décisions accessoires :

L'action du livreur contre le réceptionnaire a un fondement absolument distinct de celle qu'il a contre son acheteur. Il peut donc exercer celle-ci d'abord, et régler direc-

tement avec son acheteur sans rien réclamer au réceptionnaire. Dans ce cas, celui-ci recouvre la faculté, et même l'obligation, que lui avait enlevée l'acceptation de la livraison, de régler avec son vendeur direct pour son prix total. Il a été jugé que si le livreur n'a pas présenté de réclamation au réceptionnaire dans le délai d'usage de dix jours, celui-ci peut légitimement croire que le livreur a réglé avec son acheteur, et payer son vendeur sans s'exposer à payer une seconde fois le livreur (1).

Le livreur qui reçoit du réceptionnaire un prix inférieur à son propre prix, reste créancier de la différence envers son acheteur direct, mais il est en faute de ne pas prévenir celui-ci en temps du montant de cette différence, notamment si le retard mis à prévenir son acheteur, a laissé survenir la faillite de l'acheteur suivant, également débiteur d'une différence qu'il aurait payée s'il avait été poursuivi à temps.

Le premier acheteur qui désintéresse le livreur, payant sa propre dette qui est sans relation aucune avec celle du réceptionnaire ne peut se prétendre subrogé dans les droits du livreur contre ce dernier. Il n'a d'action que contre son propre acheteur.

Les conséquences de la théorie du tribunal de Marseille sont importantes, surtout en cas de faillite d'un membre de la filière. Elle fait supporter la faillite par le cocontractant direct du failli et par lui seul, ce qui est juste. Mais, lorsqu'il y a eu inexécution par le livreur ou le réceptionnaire, il la fait supporter à ce cocontractant pour la totalité du prix dû et non pour la différence de rachat

(1) Trib. com. Mars, 41 et 47 décembre 1877. J. M. 1878, 1.45. — Aix, 43 mars 1873. J. M. 1876, 1.49.

ou de revente, encore que le failli soit un endosseur quelconque. (Voy. Chap. v.)

On voit que, si la théorie du tribunal de commerce de Marseille semble claire et simple dans ses termes, son application ne laisse pas de donner lieu à des difficultés sérieuses, où la simplicité apparente disparaît. Cette simplicité a cependant séduit beaucoup d'auteurs et nous allons retrouver cette théorie à Paris, où elle est beaucoup plus discutable encore qu'à Marseille. Bornons-nous pour le moment à faire remarquer pour Marseille même :

Que la pratique tend à résister aux conséquences qu'elle entraîne et que le tribunal lui-même l'a violée sur des points importants ;

Qu'elle est insuffisante en ce qu'elle n'explique point comment se produisent les libérations dans le fonctionnement normal de la filière ;

Qu'elle ne tient aucun compte de l'échange des factures, et que la règle admise que le liquidateur est mandataire successif de chaque endosseur et d'un seul à la fois, rend le rôle de ce liquidateur et le mécanisme de la liquidation juridiquement intelligibles.

SECTION II. — Jurisprudence de Paris.

I. — Les situations sont à Paris, en cas d'inexécution par l'une des extrémités de la filière, beaucoup plus nettes qu'à Marseille. Le trait caractéristique des usages de Paris est, comme nous l'avons vu, la simultanéité de la circulation de la filière et de la liquidation des prix ; les différences sont réglées à mesure que la filière se constitue.

Partant, lorsque la filière est arrêtée, et que le réceptionnaire réclame livraison, le livreur a en main la facture payante, et le liquidateur est nanti ou à découvert de la somme qui représente la différence entre le prix porté à cette facture et son propre prix. Le livreur ne peut donc jamais réclamer au réceptionnaire, en vertu de son droit de rétention, une somme supérieure au prix dû par ce dernier et peut toujours lui réclamer tout ce prix. C'est une première source de difficultés écartée. En second lieu, paiement et livraison sont rigoureusement concomitants, le livreur n'a jamais à abandonner son droit de rétention, comme il le fait souvent à Marseille.

La filière est donc toujours, ou entièrement exécutée des deux parts, ou entièrement inexécutée. Le défaut de livraison est toujours imputable à la faute du livreur, le défaut de paiement à la faute du réceptionnaire, ce qui simplifie considérablement les discussions.

En outre, la règle admise de l'arrêt d'office pour tout endos refusé ou contesté, exclut nécessairement toute difficulté relative au non paiement d'une différence au cours de l'échange des factures; car, si ce fait vient à se produire, il y aura là soit un refus de l'endos, soit une contestation qui feront arrêter la filière sur l'individu même qui refuse le paiement ou sur le précédent endosseur; il y aura prise de livraison par le réceptionnaire forcé, ou bien la question se ramènera à celle de défaut du réceptionnaire.

Par contre, les différences étant payées et reçues par avance, avant toute exécution, il y aura toujours lieu à déliquidation, c'est-à-dire qu'il faudra toujours se préoccuper du sort de ces différences en cas d'inexécution. Et comme le liquidateur ne se contente pas de remettre des

bons aux créanciers de différence, mais les paye immédiatement en espèces, qu'il peut ainsi se trouver faire l'avance de très fortes sommes, la détermination de son rôle juridique prend un intérêt non plus seulement théorique, mais pratique; il faut savoir qui est responsable envers lui de ces avances, car on ne peut bien évidemment lui faire porter, lorsqu'il y a déliquidation, le poids des insolvabilités survenues parmi les membres de la filière qui en ont reçu des paiements au cours de la liquidation. Enfin les conventions des parties qui sont les règlements, prévoient formellement le cas d'inexécution par le livreur ou l'arrêteur et règlent la marche à suivre dans ce cas.

Défaut du réceptionnaire. — Tous les règlements indiquent la même procédure dans le cas de défaut du réceptionnaire (1).

L'arrêt d'une filière vaut sommation à l'arrêteur de prendre livraison dans les trois jours de l'arrêt (2).

A défaut de prise de livraison (contre paiement, bien entendu) dans ce délai, le créateur de la filière devra faire procéder par ministère de courtier assermenté, à la Bourse du lendemain, à la revente de la quantité non livrée aux enchères publiques.

La revente n'est valable qu'autant qu'elle a été affichée en Bourse avant 2 h. 1/2, la veille du jour où elle doit

(1) Seul le règlement du marché des huiles établit les délais de revente sans indiquer la marche des recoups après revente, mais l'usage impose une marche identique à celle qui est prévue par le règlement des autres marchés.

(2) Le règlement des farines exige une mise en demeure par courtier assermenté, qui doit être faite le deuxième jour de l'arrêt. La revente a lieu le lendemain.

être effectuée, soit le troisième jour de l'arrêt (1). L'affichage indique le numéro de la filière.

Le courtier qui procède à la revente en délivre une attestation dans les vingt-quatre heures. Ce procès-verbal de revente, accompagné de la facture comportant le montant du prix de revente, est présenté par le liquidateur, au nom du créateur de la filière à l'arrêteur directement responsable tenu au payement immédiat de la différence qui existe entre le prix d'arrêt et le prix de revente.

« A défaut de payement, constaté sur le procès-verbal, « par le liquidateur, ces pièces seront présentées par celui-
« ci aux cédants successifs également obligés dans l'ordre
« ascensionnel des endossements et comme tels tenus de
« payer, faute par leurs acheteurs d'avoir payé à présenta-
« tion. » (Sucres : Art. 22. — Alcools : Art. 24 et 26. — Farines : Art. 52. — Blés et huiles : usage non écrit.)

Bien entendu, l'individu qui payera ainsi à présentation, jouira de son recours pour la totalité de cette somme contre son propre acheteur qui ne l'a pas payée, et les recours se succèdent ainsi jusqu'au réceptionnaire en défaut. En fait, c'est presque toujours le dernier endosseur qui paye immédiatement, ce qui réduit les recours à leur minimum.

C'est le système dit de la déliquidation par le bas. Mais il faut remarquer ici qu'il n'y a pas, à proprement parler, de déliquidation. Les différences reçues et payées restent acquises. Le liquidateur en remontant la filière, ne réclame pas à chaque acheteur, comme nous l'avons vu faire à Marseille, une somme calculée sur le prix de la facture

(1) Règlement des farines, le deuxième jour de l'arrêt avant 5 h. 1/2.

qui lui a été remise conditionnellement acquittée, mais bien la différence qui existe entre le prix dû par le réceptionnaire et le prix de la revente en Bourse. La somme à réclamer ne varie pas à chaque échelon, c'est la même somme qui est réclamée par lui tout le long de la filière.

On voit que les règlements imposent l'exécution forcée sur le réceptionnaire, et écartent toute action en résolution exercée contre le co-contractant direct. La solution ainsi obtenue est pratiquement excellente en ce qu'elle évite des recours compliqués et donne une règle simple et facile à suivre; elle respecte d'ailleurs les droits de toutes les parties et a l'avantage de ne faire encourir aux parties engagées sur la filière, les chances d'insolvabilité de leurs cocontractants que dans la mesure stricte de l'inexécution.

Défaut du livreur. — Les règlements sont moins unanimes sur la question de défaut du livreur. Ce cas d'ailleurs est infiniment plus rare que le précédent, surtout sur les marchés qui exigent la spécialisation de la marchandise mise en filière et organisent l'expertise préalable (1).

Le règlement des farines admet l'acheteur non livré à l'échéance à considérer la vente comme résolue sur le cours de trois heures du jour de l'échéance, et à réclamer

(1) En fait lorsqu'il y a refus à l'expertise d'une marchandise mise en filière, le livreur remplace presque toujours le lot refusé par un lot livrable, et aucune difficulté ne peut naître. Parfois, il s'en tire par des arrangements particuliers avec le réceptionnaire. Mais dans les deux cas les intermédiaires sont définitivement libérés et n'ont plus aucun recours à subir.

les dommages et intérêts ainsi calculés à son vendeur direct qui les réclamera au sien et ainsi de suite. Mais, s'il le préfère, l'acheteur non livré peut faire racheter à la Bourse du lendemain, après affichage comme pour le cas de revente, et dans les mêmes formes, la quantité non livrée. Le procès-verbal de rachat est présenté au vendeur direct tenu de payer la différence de rachat. Celui-ci jouit d'un délai de vingt-quatre heures pour recourir contre son propre vendeur, passé lequel délai, il est forclos.

Les règlements des huiles, des blés et des alcools, écartent l'action en résolution et n'admettent que le rachat exécuté dans les délais réglementaires. Ici comme pour le cas de revente, il n'y a pas de déliquidation des différences déjà payées. Mais la marche suivie dans les recours est inverse. Le réceptionnaire non livré réclame la différence de rachat (différence entre le prix convenu et le prix qu'il a dû payer au rachat) à son cocontractant direct; les acheteurs recourent ensuite successivement les uns contre les autres pour le montant de cette somme jusqu'au livreur en défaut sur qui son poids doit, en définitive, retomber.

Enfin le règlement des sucres établit une marche exactement correspondante à celle qui est universellement adoptée pour le cas de défaut du réceptionnaire. La différence de rachat est directement réclamée par le réceptionnaire à l'individu par qui elle doit être définitivement payée, c'est-à-dire au livreur en défaut « et à défaut de paiement par celui-ci, constaté sur le procès-verbal par le liquidateur, les pièces seront présentées par celui-ci aux endosseurs successifs également obligés dans l'ordre

descendant et comme tels, tenus de payer, faute par leurs vendeurs d'avoir payé à présentation. »

II. — Les solutions ainsi imposées par les règlements sont essentiellement des solutions de fait. Elles ont été adoptées uniquement à raison de leurs avantages pratiques et en dehors de toute influence des théories de la jurisprudence. Celle-ci en effet, très incertaine et contradictoire, se trouvait en présence d'une organisation solide et consciente d'elle-même. Les commerçants en spéculation qui ont besoin d'une rapidité très grande dans le règlement des difficultés, n'aiment guère à s'adresser aux tribunaux qui font attendre plus d'un an leurs moindres décisions; ils préfèrent de beaucoup les cotes mal taillées, qui leur donnent immédiatement des situations nettes au prix d'une légère perte; ou mieux, ils s'en rapportent à l'arbitrage de leur Chambre syndicale, et il n'y a presque pas d'exemple qu'on se soit soustrait à une de ses décisions. Le Tribunal n'a guère été appelé à intervenir que dans les moments de grande débacle comme celle qui s'est produite vers 1880. C'est de cette époque que datent la plupart des décisions que nous allons avoir à analyser, et encore cette expérience semble-t-elle avoir enlevé pour longtemps aux commerçants l'idée de s'adresser à la justice.

Par contre, il semble que ces solutions de la pratique eussent dû avoir une influence prépondérante sur les théories adoptées par la jurisprudence, au moins à titre d'indication des intentions des parties dans la liquidation par filière. Il n'en a rien été. A la vérité les règlements n'avaient pas alors la netteté et la précision qu'ils ont actuellement; mais au moins les modes de déliquidation

que nous venons d'indiquer existaient-ils à l'état d'usages constants. La jurisprudence ne semble s'en être soucée que très médiocrement, lorsqu'elle ne les a pas mis complètement de côté. On va même jusqu'à trouver dans un jugement du Tribunal de commerce de la Seine du 13 avril 1883 (J. T. C. XXXIV, 360) cette déclaration de principe, stupéfiante en une matière où l'on ne se heurte à aucune disposition impérative de la loi : « Attendu que...
« (les demandeurs) ne sauraient demander aux tribunaux,
« en l'absence de conventions spéciales, de prendre pour
« base de leurs décisions des usages qui peuvent ne pas
« être contraires à l'ordre public, mais ne concordent pas
« avec les principes généraux du droit..... »

Il ne faudra donc pas s'étonner de trouver parfois les décisions judiciaires en contradiction absolue avec la pratique. La doctrine des arrêts et la décomposition qu'ils font des opérations de filière est assez confuse. Ils ne semblent pas s'être fait une idée nette des opérations, ni surtout une idée d'ensemble. Ayant à statuer sur des espèces particulières, ils se sont attachés à des points saillants, qui leur ont paru se rapporter plus spécialement à l'espèce plaidée, et à quelques principes juridiques ou articles du code, qu'ils ont appliqués sans pousser très avant l'analyse des opérations.

A ce point de vue une première erreur grave dans laquelle sont tombés beaucoup d'arrêts, est celle qui consiste à qualifier les contrats de vente, « vente par filière » et à croire que c'est dans les stipulations de ces contrats que réside toute la vertu de la filière. Nous n'avons pas besoin d'insister longtemps pour démontrer l'inexactitude de ce point de vue ; le Tribunal de Marseille s'était bien gardé de tomber dans cette erreur et avait conservé à la

filière son caractère de procédé d'exécution de ventes à livrer ordinaires. MM. Lyon-Caen et Renault (1) font observer que le mode d'exécution peut parfaitement sans hérésie juridique, servir à qualifier un contrat. Cela est très exact. Mais cette expression est parfaitement inutile ; elle constitue une classification sans emploi, puisque ces ventes rentrent par ailleurs dans diverses cases de la classification usuelle : marchés à terme et ventes à livrer maritimes ou autres. Sans doute on peut appeler ventes par filières, les ventes où le vendeur est tenu d'exécuter son obligation en émettant ou transmettant une filière et où l'acheteur est tenu d'accepter ce mode d'exécution. Mais la filière est parfaitement applicable à des ventes qui ne contiennent pas cette stipulation ; il suffit que les parties ne refusent point la livraison en filière. Il n'y a donc pas de raison de créer ici une classe à part. Ensuite, cette expression tend à faire croire que les droits et obligations nés de la filière doivent trouver leur explication juridique dans les stipulations des marchés passés entre vendeurs et acheteurs. C'est l'erreur qu'a commise la jurisprudence ; il est bien facile alors de dire que ces contrats n'ont entre eux aucune espèce de lien, et on en conclut à tort que la filière ne saurait créer de rapports entre parties à des contrats différents.

En réalité ces contrats ne contiennent et ne peuvent contenir que l'obligation de livrer ou recevoir en filière. Quant aux éléments juridiques qui constituent la liquidation par filière, ils sont essentiellement distincts des clauses des contrats. A la vérité, ceux-ci peuvent bien s'occuper des filières (règlements de Paris), mais c'est

(1) T. III, n° 491.

seulement pour en assurer la régularité et autoriser les parties à refuser une liquidation par filière qui ne se passerait pas dans des conditions strictement déterminées. Le mécanisme juridique de la filière est en dehors des contrats ; il joue postérieurement, au moment de l'exécution, pour relier de par la volonté des parties des contrats qui n'ont aucun lien entre eux ; il est un procédé d'exécution, et comme tout procédé d'exécution indirect, il comporte un certain nombre de conventions accessoires, portant modification plus ou moins profonde des obligations déjà nées qu'il s'agit d'exécuter. Il en est toujours ainsi, que l'on opère par novation, délégation ou compensation, dès qu'on n'opère pas paiement direct. Les conventions subséquentes sont logiquement postérieures à celles qui forment le contrat de vente. Elles peuvent avoir été faites en même temps et à l'avance en prévision de l'exécution, mais au point de vue de l'analyse juridique elles n'en sont pas moins des modifications subséquentes faites au moment et en vue de l'exécution abrégée.

Une des causes qui semblent avoir tendu à introduire ces idées fausses dans les arrêts, est la conception erronée que les juges ont eu des ventes qui se liquident par filière. Ils considèrent, comme on est tenté de le faire, la série des ces ventes une fois enchaînée, et disent qu'il y a là des ventes successives d'une même marchandise. Cela est possible, mais cela n'a aucune importance, cela n'est pas nécessaire, et, surtout à Paris, cela est en fait complètement faux.

Ces ventes sont des ventes de choses fongibles, elles sont faites absolument sans aucun lien entre elles, si peu de lien que, lorsqu'un opérateur reçoit une filière de l'un de ses propres vendeurs, il ne sait en général pas auquel

de ses acheteurs il va l'appliquer ; et il l'appliquera à l'un ou à l'autre suivant les cas. La marchandise vendue n'est pas le lot spécial qui a été livré en fin de filière, c'est tant de marchandise type, chose fongible ; le lot n'apparaît qu'au moment de l'exécution, avec la filière. On le ramène au type par des réfections. Et c'est si peu le lot particulier qui a été vendu entre les intermédiaires que ces différences d'arbitrage se règlent directement au cours du jour entre les deux parties qui font et qui reçoivent livraison effective : les autres n'ont point à s'en occuper ; ils ont vendu du type. La marchandise fournie, pour eux, n'est point refusable. Les rectifications à faire pour ramener au type ne leur importent pas.

Le lien entre les contrats n'est pas naturel, contemporain de leur conclusion, et forcé ; il est volontaire, postérieur et arbitraire. Il vient, non *de la vente d'une marchandise qui a déjà fait l'objet de négociations antérieures*, mais du procédé d'exécution employé à l'échéance. Et c'est faute d'avoir bien compris ce rôle de la filière, que les juges de Paris sont tombés dans plusieurs erreurs où les a entraînés l'expression « ventes par filière. »

La procédure instituée à la Bourse de Paris fait qu'il ne s'agit jamais en cas d'inexécution que d'une différence de revente ou de rachat à réclamer aux divers membres de la filière. La plupart des décisions sont intervenues sur la réclamation de différences de revente, c'est-à-dire en cas de défaut de paiement par le réceptionnaire. Ils visent donc surtout la situation du livreur par rapport à la créance du prix. La situation du réceptionnaire en tant que créancier de livraison n'est pas tranchée directement par les arrêts de la Cour de Paris. Cela tient à ce que le

cas de défaut de livraison est assez rare, surtout avec le système de l'expertise préalable et de la désignation de la marchandise en filière. C'est donc sur le cas de non paiement par le réceptionnaire que nous allons raisonner avec les arrêts; nous déduirons accessoirement des théories proposées les conséquences aux autres points de vue.

Les divergences sont profondes entre les arrêts; non seulement, ils diffèrent quant aux solutions mais encore sur la conception même de la filière. On peut les diviser en trois groupes.

III. — Un premier système a été inspiré par la jurisprudence de Marseille, il en est la reproduction à peu près exacte dans ses grandes lignes. C'est le système des 5^e, 6^e et 7^e chambres de la Cour de Paris (1).

Les arrêts reprennent l'idée formulée par le Tribunal de commerce de Marseille. Chaque partie ne connaît que l'individu avec lequel elle a contracté. Les obligations nées des contrats de vente subsistent malgré l'émission de la filière. L'existence de la filière n'en crée point de nouvelles. En conséquence, le vendeur qui, sur refus de paiement par l'arrêteur, n'a point livré et a fait revendre en Bourse, n'a d'action pour la différence représentant les dommages-intérêts de résiliation (encourue de plein droit par la seule échéance du terme) que contre son acheteur direct; et cette différence est celle qui existe entre le prix de la revente en Bourse et le prix de la vente consentie à cet acheteur direct.

(1) C'est aussi le système adopté par la plupart des auteurs, à part quelques détails. Ripert. (*Vente commerciale*, p. 193), l'adopte complètement et le pousse jusqu'à ses extrêmes conséquences.

Quant aux actions qu'ont à exercer les divers endosseurs les uns contre les autres à raison de ce défaut d'exécution, ce sont toutes des actions principales, fondées sur leurs contrats de vente respectifs.

Cette considération du crédit que le livreur a fait à son acheteur et ne peut avoir fait qu'à lui seul, est l'idée directrice du système de la jurisprudence du Tribunal de commerce de Marseille, elle en est même l'idée exclusive. Cette idée a été reprise par les 5^e, 6^e et 7^e chambres de la Cour d'appel de Paris.

Leur système peut se formuler ainsi :

Le livreur ayant vendu à son acheteur seul, a suivi la foi de celui-ci seulement, en conséquence on ne peut lui imposer de liens juridiques avec des individus qu'il n'est pas maître de choisir et avec qui il n'a pas consenti à contracter.

« Le livreur contracte avec le premier acheteur à raison de sa personnalité commerciale...; en l'autorisant à faire retirer la marchandise par un tiers il n'a pas exprimé l'intention de le décharger de sa dette. » (5^e Chambre, 22 janvier 1885. J. T. C. XXXIII. 233).

La transmission de la filière n'est donc que l'indication par l'acheteur d'un tiers qui pourra recevoir la livraison pour son compte et qui est chargé de payer pour lui. (Art. 1277. C. civ.)

Les effets de cette indication sont nuls au point de vue juridique. Par conséquent, en face de son acheteur, la situation du vendeur originaire (comme de tous les vendeurs successifs en présence de leurs acheteurs) est celle qui découle du contrat de vente; droit de résolution ou d'exécution en Bourse, sur ledit acheteur si le tiers indiqué n'exécute pas à l'échéance.

Dans ce cas, il y aurait, d'après les usages, résolution

de plein droit et la revente en Bourse ne serait qu'un moyen pratique de fixer les dommages-intérêts. Le livreur serait donc en droit de réclamer à son acheteur, non la différence entre le prix de revente et le prix d'arrêt, mais la différence entre le prix de revente et son propre prix de vente.

De même pour les acheteurs-vendeurs subséquents.

Quant à tous les autres endosseurs, y compris le réceptonnaire, le livreur ne les connaît pas, il les subit. Il n'y a donc aucun lien de droit possible entre eux.

C'est exactement le système de Marseille ; les ventes restent absolument distinctes ; la filière est un procédé purement pratique. S'il échoue, vendeurs et acheteurs se retrouvent en présence deux à deux.

Le mérite qu'on a trouvé à ce système et qui a séduit beaucoup d'auteurs (1), est sa simplicité. Il est très simple en effet : il consiste à fermer les yeux sur les difficultés pour n'avoir pas la peine de les résoudre. Il ne propose aucune explication du mécanisme libérateur de la filière, elle liquide et éteint toute une série d'obligations par la force de la pratique, *quia est in ea virtus liquidativa*. Il laisse sans solution possible des questions qui se posent forcément. L'endossement de l'avis de livraison, l'échange des factures sont des formalités sans conséquence ; c'est de la pratique, et le droit les ignore.

Tout d'abord, son raisonnement, pour peu qu'on le serre de près, est inadmissible. De ce qu'il n'est pas intervenu de contrat entre les deux parties, il ne s'ensuit pas qu'elles ne pourront jamais être liées par des rapports de droit, car il suffit pour cela d'une cession de créance.

(1) Lyon-Caen et Renault, t. III, n° 495. Senn, p. 140 ets.

On confond la notion de crédit avec celle d'obligation, et le même raisonnement est exactement applicable au règlement d'une dette quelconque par effets de commerce, où il ne vient à personne l'idée de le faire. Le porteur d'une lettre de change acceptée n'a certainement pas contracté avec le tiré, il n'a pas entendu suivre la foi de ce dernier, il a pourtant une action contre lui. Si on veut écarter la forme à ordre, un cessionnaire de créance quelconque a action contre le cédé, a-t-il contracté avec lui ?

L'erreur et la confusion viennent des textes du Code sur la novation. On s'est imaginé que, pour admettre autre chose qu'une indépendance absolue des contrats de vente différents, il fallait admettre une novation qui laisserait le livreur en présence du seul réceptionnaire. On a reculé devant cette solution inadmissible et on s'est rejeté sur l'autre solution extrême non moins inadmissible. On a fermé les yeux sur tout ce qui pouvait le contrarier ; suivant l'expression des commerçants de Marseille, on a refusé de reconnaître la filière. Les résultats sont ceux qu'on pouvait attendre : on aboutit à des solutions pratiques détestables, coûteuses et lentes.

A Paris spécialement, cette théorie est inacceptable. A Marseille, on fondait le droit du livreur de réclamer son prix au réceptionnaire sur la livraison qu'il lui a faite. A Paris, il n'y a jamais livraison avant payement. Il s'ensuit donc que le livreur ne pourrait jamais rien réclamer au réceptionnaire. C'est d'une absurdité pratique évidente. Et le mécanisme libératoire de la filière devient inintelligible.

De plus, lorsque la filière est arrêtée, la liquidation est déjà faite. Le liquidateur peut se trouver à découvert d'une

somme importante. Défaut de prise de livraison. A qui va-t-il pouvoir réclamer ce découvert ?

Logiquement, on est forcé de répondre que la liquidation n'a plus de raison d'être puisque, du fait de l'inexécution, la filière disparaît. Ceux qui ont reçu des différences vont donc les restituer, ceux qui les ont payées vont être remboursés.

Mais des insolvabilités ont pu survenir. Qui va en porter le poids ? Est-ce le liquidateur ? Oui, dans cette théorie puisque le liquidateur est mandataire successif de chaque acheteur vendeur pour l'échange des factures et que c'est pour leur compte qu'il a reçu et payé. Or le liquidateur est choisi par le créateur. Il ne peut plus s'arrêter dès qu'il a commencé à liquider, à peine d'être responsable envers le créateur. Il ne choisit pas, c'est le grand argument, ceux à qui il paye les différences, il n'y a donc aucun lien de droit possible entre eux. C'est donc au créateur à le rembourser de son découvert puisque c'est lui qui lui a imposé la liquidation de la filière. Le créateur à son tour ne peut pas être rendu responsable de ce découvert. A qui va-t-il le réclamer ? A son acheteur direct ? il n'y a entre eux que les obligations résultant du contrat de vente. A ceux qui ont reçu les différences ? mais ils sont insolubles, et il n'a pas contracté avec eux ; on les lui a imposés. La situation est inextricable.

IV. — Un second système prend le contrepied du précédent ; c'est celui qui a été adopté par la 2^e Chambre de la Cour d'appel de Paris.

Dans ce système quelque peu confus, on voit dans la transmission de l'ordre de livraison une livraison conventionnelle. L'arrêt semble admettre qu'à chaque endos-

sement de la filière, il y a cession de la créance de livraison contre le livreur, mais comme cette considération est étrangère aux faits de la cause, il n'y insiste pas. Quant à la liquidation des prix, il analyse ainsi cette opération.

Le liquidateur est mandataire et représentant du créateur de la filière ; en échangeant les factures et payant les différences, il agit au nom de celui-ci.

Par l'échange de factures, le premier acheteur délègue au livreur représenté par le liquidateur son propre acheteur ; celui-ci à son tour délègue son propre acheteur et ainsi de suite jusqu'au réceptionnaire. Lors donc que la filière est arrêtée, le livreur, à raison de ces délégations successives, se trouve avoir contre le réceptionnaire une action directe en paiement du prix dû par celui-ci à son vendeur. Ces délégations sont des délégations parfaites et emportent novation ; la preuve en est que les factures sont remises acquittées et que les différences nécessaires pour rétablir l'égalité entre le montant de ces diverses factures successivement acquises par le livreur sont payées immédiatement. Il s'ensuit que, au terme des opérations, le livreur se trouve en présence du réceptionnaire et n'a action en paiement que contre lui seul ; il en supportera donc sans recours possible l'insolvabilité.

On ne saurait nier que ce système, beaucoup plus net d'ailleurs dans l'exposé ci-dessus que dans l'arrêt lui-même, ne donne une explication juridique satisfaisante du mécanisme de la liquidation du prix et de la libération des intermédiaires par le seul paiement fait par le réceptionnaire. Néanmoins il aboutit à des conséquences absolument exorbitantes qui doivent le faire rejeter a priori. Le livreur n'est pas maître en effet de la circulation de la filière ; il n'a pas le droit de refuser par le liquidateur les endos et

les factures sur des personnes qu'il croit ou sait peu solvables ; ces acheteurs lui sont imposés, ils lui sont inconnus jusqu'au jour de l'arrêt. On ne peut pas admettre par conséquent qu'il ait entendu rester en présence du dernier acheteur, qu'il ne connaît pas et n'est pas libre de refuser, et soit forcé de supporter son insolvabilité. On ne voit pas d'ailleurs quel est son intérêt à accepter une pareille convention, qui le livrerait à toutes les fraudes, et lui impose de plus l'obligation de payer aux intermédiaires, en tout état de cause, les bénéfices qu'ils ont faits par des opérations où il n'est pas intervenu, et avant de savoir si ces avances lui seront remboursées.

Ce rôle de banquier de la filière n'a de raison d'être qu'autant qu'il n'expose pas le livreur à des pertes sans compensation.

Les arguments par lesquels la 2^e Chambre essaye de repousser ces considérations péremptoires sont sans aucune valeur. C'est d'abord une erreur sur la nature de la filière et une erreur sur un terme d'usage.

« Considérant que la vente par filière a pour but de
« donner une impulsion et une rapidité plus grandes à la
« spéculation commerciale dans les marchés à terme.
« (Considération économiquement exacte, mais qui ne
« saurait toucher juridiquement le livreur), que le ven-
« deur créateur de la filière y trouve cet avantage d'ob-
« tenir de son acheteur un prix plus élevé que dans la
« vente ordinaire à raison de la facilité même que celui-ci
« trouve à revendre et à transmettre la livraison conven-
« tionnelle.... »

C'est toujours l'erreur entraînée par l'expression vente par filière et qui empêche de distinguer nettement la vente même et le procédé d'exécution, aggravée ici d'une erreur

complète sur le caractère du marché à terme et sur le rôle de la filière en Bourse. C'est encore l'erreur qui consiste à voir dans une filière une série de ventes d'une même marchandise.

« Qu'il suit de là que tous les vendeurs et acheteurs
« intermédiaires n'ont en réalité stipulé que sur des diffé-
« rences amenées par les fluctuations en hausse et en
« baisse des cours des marchandises et qu'à la liquidation
« les deux seules parties en présence pour l'exécution
« matérielle et effective de la vente sont le créateur lui-
« même tenu d'opérer la délivrance de la marchandise, et
« le réceptionnaire acceptant qui est tenu de payer le prix
« par lui consenti. »

Cela est encore économiquement exact et juridiquement faux. De ce que les intermédiaires n'ont eu en vue que des différences, ce n'est pas une raison pour qu'ils les réalisent sur le dos du livreur en se substituant un acheteur insolvable.

« Que c'est ainsi que dans l'usage et dans le lan-
« gage du marché il est dit que la filière *se liquide par*
« *le bas*.... »

« Que cette liquidation, toute naturelle lorsque le réceptionnaire prend volontairement livraison, doit avoir la même issue et recevoir la même solution lorsque par le refus du réceptionnaire de prendre livraison, le créateur de la filière est dans la nécessité de procéder par voie de revente et de contrainte. »

Il y a ici une erreur grave sur le terme « liquidation par le bas ». Le terme exact est, nous l'avons vu, « déliquidation par le bas » et il indique non le résultat obtenu par la filière, mais le procédé qui consiste, en cas de défaut du réceptionnaire, à remonter la filière en réclamant la différence de revente. Il est à lui seul une réfutation

du système de la 2^e Chambre, puisqu'il implique précisément, dans le cas de défaut du réceptionnaire, la nécessité d'une déliquidation, par là même l'idée que, dans l'intention des parties, la liquidation faite n'était que provisoire et non définitive comme le prétend la 2^e Chambre.

Pour écarter l'action du livreur contre son acheteur direct en vertu de son contrat de vente, non exécuté par le réceptionnaire substitué, la 2^e Chambre prend texte de ce que l'acquit est donné sans restriction sur la facture et que, ce paiement étant définitif, parce qu'aucune réserve d'action en garantie n'est stipulée par le livreur, le premier acheteur est définitivement libéré; qu'il y a là une exécution conventionnelle de la vente conclue, qui enlève au livreur son action en résolution de la vente pour défaut du paiement du prix. Ces prétendues constatations de fait et appréciations de la volonté des parties sont encore absolument fausses. Elles sont d'abord contraires à l'usage commercial absolument général, qui sous-entend toujours la condition « sauf encaissement » lorsque des valeurs (ici les factures acquittées) sont remises en paiement au lieu d'exécution directe. Elles sont contraires, en tant qu'on voit dans la remise des factures une délégation novatoire, à l'art. 1275 du Code civil. L'acquit est si peu définitif dans l'intention des parties que l'usage, à l'époque de l'arrêt, et, depuis, des dispositions formelles des règlements organisent la déliquidation.

La fin de l'arrêt, d'ailleurs, est un pathos juridique assez confus qui contient surtout des assertions sans fondement, et il se termine par une grosse inconséquence en admettant, à côté du réceptionnaire, sans en donner aucune raison, la responsabilité du dernier endosseur qui cependant a comme les autres, reçu la facture acquittée de son ven-

deur et devrait, d'après la théorie admise, être considéré également comme libéré par novation.

Les motifs de l'arrêt sont donc absolument insuffisants pour justifier la mise hors de cause de tous les intermédiaires. Il a d'ailleurs été cassé par un arrêt de cassation du 25 juillet 1887 (D, 1888. 1, 21).

Mais au moins y avait-il là un essai de théorie, bien qu'il fût insuffisant en ce qu'il ne tenait pas compte d'une notion que le système précédent avait trouvée assez importante pour en faire son argument fondamental, la notion de crédit. Il est en effet contraire à toute espèce de notion de crédit, par conséquent inadmissible, d'imposer au livreur la responsabilité de l'insolvabilité de personnes dont il n'a pas suivi la foi.

V. — Le Tribunal de commerce de la Seine, et avec lui les 3^e et 4^e Chambres de la Cour d'appel admettent un système qui n'est net que dans ses résultats, mais dont la base juridique est assez flottante.

Ils distinguent le contrat de vente primitif du mode d'exécution qui est la filière.

« Attendu que la première opération est la convention
« verbale ou écrite relative à la vente et qui fixe le prix
« et la date de livraison... la seconde est l'endossement
« de la filière ou bon de livraison, c'est-à-dire l'indication
« sur ce bon qu'en exécution d'une convention séparée et
« antérieure, le cessionnaire désigné est l'acheteur de la
« marchandise et est autorisé par le cédant, son vendeur,
« à se la faire livrer.

« Que ces deux opérations sont bien distinctes, mais
« que la seconde n'est qu'un moyen pratique imaginé
« pour éviter le déplacement de la marchandise à chaque

« marché que les contractants restent donc
« liés entre eux selon les règles ordinaires du contrat de
« vente (T. C. S., 13 avril 1883. J. T. C. XXXIV, 376.)

Quant à la remise de la facture acquittée; le Tribunal repousse l'idée de novation.

« Elle n'établit la libération qu'à la condition que la
« valeur remise en payement par le premier acheteur (en
« l'espèce la facture sur l'acheteur suivant) sera elle-même
« acquittée à l'échéance.

« On ne peut admettre comme possible que le livreur
« soit obligé (1) de réclamer à un tiers avec lequel il n'a
« pas traité et avec lequel par conséquent il n'a pas de lien
« de droit, l'exécution d'un marché qu'il n'aurait peut-
« être jamais consenti avec lui. » (T. C. S., 13 avril 1883).

« La négociation des filières s'opère sans le concours du
« vendeur originaire lequel n'a point l'option d'y consen-
« tir ou de s'y opposer il n'y a donc pas
« novation » (3^e Ch., 6 mars 1883. J. T. C. XXXIV, 363).

Par conséquent c'est à son acheteur direct que le livreur doit réclamer la différence de revente.

Mais quel est le montant de cette différence? Sera-ce la différence existant entre le prix de revente et le prix de première vente? Non pas, ce sera la différence entre le prix de revente et le prix d'arrêt.

« Le mode d'exécution des marchés crée entre le pre-
« mier acheteur et les sous-acquéreurs avec chaîne d'obli-

(1) C'est toujours la même confusion; de ce que le livreur *aurait le droit* de réclamer à ce tiers, il n'en résulterait pas nécessairement que le premier acheteur fût libéré et que le livreur fût *obligé* de réclamer à ce tiers.

« gations accessoires auxquelles se soumettent les endosseurs par leur accession à la filière.

« Au lieu d'exécuter personnellement son engagement, le premier acheteur transfère à son acquéreur le bon de livraison et lui donne en même temps mission de le libérer vis-à-vis du vendeur précédent.

« Mais cependant, cette substitution n'opérant pas novation, chacun des endosseurs demeure responsable de ceux qu'il s'est substitués et doit subir les conséquences qu'entraîne l'inexécution.

« D'autre part les endosseurs, en accédant à la filière, acceptent le créateur pour leur gérant d'affaires agissant dans l'intérêt commun pour le règlement et payement des différences.

« Par ce règlement et ce payement le créateur se met à découvert d'une somme égale à l'écart existant entre le prix auquel il avait vendu à son acheteur et celui qui avait été facturé par le dernier endosseur au réceptonnaire défaillant.

« Il suit de là, que survenant l'inexécution du contrat par le fait du dernier endosseur, le premier endosseur doit indemniser le créateur sauf recours contre l'endosseur suivant.

« Les dommages-intérêts doivent comprendre la perte que le créateur subit et le gain dont il a été privé.

« Ce gain consiste dans l'écart entre son propre prix et le prix de la revente en Bourse, la perte par lui subie s'étend à toutes les sommes dont il est resté à découvert par suite du règlement de la filière.

« Il suit de là que l'indemnité doit être calculée sur la base du prix d'arrêt » (Paris 4^{me} Ch., 10 avril 1885. J. T. D. XXXIV, 376).

Quant au recours du premier acheteur contre son

propre acheteur, il y a lieu, d'après ce système, d'y voir, non une action principale fondée sur son contrat de vente, mais un véritable recours en garantie fondé sur l'engagement, pris par le second acheteur en recevant la filière, de libérer son vendeur vis-à-vis du livreur — et ainsi de suite jusqu'au bas de la filière —. Ce recours comprendra donc toutes les condamnations intervenues contre le premier acheteur au profit du livreur, condamnation principale et frais, car elles ont été prononcées par suite de défaut d'acheteurs que le second acheteur s'était substitués. Si bien qu'en définitive tout le poids des condamnations retombera sur le réceptionnaire dont l'insolvabilité sera supportée par son propre vendeur en faute de s'être substitué un acheteur insolvable.

Ce système a des avantages pratiques incontestables, et il en devait être ainsi puisque c'est celui qui est admis par le Tribunal de commerce, toujours plus près des faits et plus sensible aux arguments de cette nature. Le principal avantage est de respecter la liquidation faite, et d'écarter la question insoluble de la restitution des avances faites et reçues. Puisque ce règlement des différences a eu pour résultat de mettre le liquidateur, c'est-à-dire le créateur, en possession ou à découvert d'une somme qui ramène le prix de la dernière facture impayée au prix de la première vente il est très simple, équitable et logique de ne plus considérer désormais que le montant de la dernière facture.

Un autre avantage est que tout le poids du non payement à l'échéance retombe sur le réceptionnaire en faute. S'il est insolvable, c'est son vendeur direct qui en subit la perte. La notion de crédit se trouve ainsi complètement respectée.

Mais la base juridique donnée à ces solutions est un peu flottante dans les jugements et arrêts. L'idée fondamentale est que la filière laisse subsister les obligations nées des divers contrats de vente. On en conclut que le livreur n'a d'action, en cas d'inexécution que contre son acheteur direct. Mais la filière, à côté de ces obligations primitives, en crée d'autres accessoires; elle est une série de conventions nouvelles qui ne modifient pas les premières, mais leur ajoutent, et ce sont ces conventions nouvelles qui vont servir à déterminer le montant des dommages-intérêts d'inexécution. On peut faire remarquer ici qu'il y a quelque inconséquence à prétendre fonder l'action du livreur contre le premier acheteur uniquement sur son contrat de vente, puis à déterminer le montant de cette action en se fondant sur des conventions accessoires et postérieures, et à fonder ensuite le recours en garantie des acheteurs subséquents uniquement sur ces conventions accessoires.

Quoi qu'il en soit de cette objection, quelle est la nature de ces conventions? C'est ici que les décisions deviennent vagues, et semblent offrir des divergences assez considérables. Les unes (T. C. S., 13 avril 1883) semblent considérer la remise des factures comme une dation en paiement d'une créance, mais sans pousser plus loin l'analyse et en tirer les conséquences. Les autres semblent y voir une suite de délégations imparfaites, adressées au livreur par les acheteurs successifs (3^e Ch., 6 mars 1885) mais également sans approfondir cette idée. L'arrêt de la 4^e Ch. du 10 avril 1885, plus précis, y voit un mandat de libération donné par chaque vendeur à son acheteur. Malheureusement il ajoute : vis-à-vis de son propre vendeur. On ne peut voir là une délégation imparfaite, ce précédent vendeur n'intervenant pas

à l'acte. Cette théorie sert uniquement à fonder l'action en garantie de chaque acheteur vis-à-vis de son vendeur pour non-prise de livraison. Mais elle explique difficilement comment le livreur établit sa demande sur le prix d'arrêt. Il vaudrait mieux dire que le second acheteur chargé de libérer son vendeur vis-à-vis du livreur, charge à son tour son acheteur de le libérer, mais vis-à-vis du livreur également. Il y aurait là une stipulation pour autrui de l'article 1121, C. Civ. qui aurait l'avantage de donner au livreur, outre son action contre son acheteur qui subsisterait, une action directe contre les acheteurs successivement chargés de le payer. Mais alors nous sortons de la théorie qui fonde l'action du livreur uniquement sur son contrat de vente.

On a fait encore une objection purement pratique : c'est que les frais de toutes les actions en justice exercées par les vendeurs vont retomber, en cas d'insolvabilité du réceptionnaire, sur le dernier endosseur. Or, si la filière est longue, cette addition des frais va être considérable et dépasser le montant des condamnations principales. Ce dernier endosseur n'a aucun moyen de les éviter. On ne peut nier qu'il n'y ait là quelque inconvénient, encore qu'il soit juste que les précédents acheteurs qui se sont substitué des acquéreurs solvables soient complètement indemnes des frais de justice. Mais puisque c'est en définitive le dernier endosseur qui doit supporter tout le poids de la revente, pourquoi ne pas permettre au livreur de lui réclamer directement, avant que ces frais ne soient faits, la somme due, identique dans cette théorie pour tous les endosseurs ? S'il ne paye pas, il n'aura qu'à s'en prendre à lui-même des suites de son refus. C'est ce qu'a fait un jugement du Tribunal de commerce du 11 mars 1883. Ce juge-

ment oblige le livreur à discuter d'abord le dernier endosseur, puis les précédents, en remontant la filière jusqu'à son acheteur direct. C'est le système de la déliquidation par le bas tel que l'établissent les règlements.

Il suppose une décomposition de la filière telle que le livreur ait action contre tous les endosseurs. Le jugement d'ailleurs est insuffisamment motivé et ne tente même pas cette décomposition, mais la théorie de la stipulation pour autrui pourrait la fournir. De plus le jugement impose au créateur l'obligation d'exercer ces actions successives dans l'ordre inverse des endossements, en discutant à mesure les endosseurs, mais il ne motive pas l'existence de cette obligation, et il est peu vraisemblable que le créateur ait entendu s'astreindre en émettant la filière à une pareille marche, qui lui impose des ennuis et des retards occasionnés par l'insolvabilité de gens qu'on lui a imposés. La disposition des règlements qui édicte seulement l'obligation de présenter une réclamation et donne le droit, à défaut de satisfaction immédiate, de s'adresser à l'endosseur précédent, nous semble infiniment plus sage dans sa modération. Mais en l'absence de règlements il semble difficile de l'imposer et de ne pas laisser au livreur le choix entre les diverses actions qu'il a pu acquérir contre les endosseurs.

Toutes ces contradictions, ces incertitudes et ces flottements ont fait repousser le système du Tribunal de commerce de la Seine par de bons auteurs (1). Ils le trouvent en général trop compliqué et trop confus. Il n'est pas vraisemblable, disent-ils, qu'il soit entré dans l'intention des parties de faire des conventions aussi compliquées,

(1) Senn, p. 160. — Lyon-Caen et Renault, n° 197.

par exemple, que la stipulation pour autrui, et de faire naître des recours nouveaux non fondés sur les contrats de vente..., etc... Nous répondrons que rien n'est moins prouvé que l'inexistence de ces conventions accessoires, qu'ensuite, il arrive fort bien que des intentions pratiques parfaitement claires doivent se décomposer en volontés juridiques assez complexes; alors que cette décomposition n'a jamais été faite clairement par les parties elles-mêmes qui n'ont vu que le résultat pratique à atteindre, et cela spécialement en matière de délégation; enfin que la complexité d'un système n'a jamais été une raison suffisante pour la rejeter, lorsque surtout ce système présente des avantages pratiques incontestables, et qu'à son défaut on est forcé de retomber dans un système dont les insuffisances sont évidentes et qui se borne à nier l'existence juridique du procédé qu'il prétend expliquer. Il vaut mieux essayer d'approfondir ce système, et de le préciser.

On a tenté déjà de le coordonner et de le fonder sur une base juridique. On a eu recours surtout aux théories de la stipulation pour autrui qui justifient des actions directes entre personnes non parties au même contrat.

La forme la plus nette est celle qui est donnée par le *Supplément* au Répertoire de Dalloz, v^o Vente, n^o 413. Elle se heurte à de graves objections.

L'auteur commence par constater que l'opinion générale ne voit dans la filière qu'une série de ventes à livrer distinctes; la filière, mode d'exécution, n'influe pas sur les obligations.

On ne saurait cependant méconnaître, dit-il, que la vente par filière engendre certaines obligations spéciales pour le vendeur et les endosseurs subséquents : obligation

de livrer au réceptionnaire futur, et d'en recevoir le prix, — pour le réceptionnaire obligation de prendre livraison du livreur et de lui payer son prix. La vente par filière est donc bien un contrat distinct de la vente à livrer ordinaire, ayant des règles spéciales.

Ce point de départ, à lui seul, constitue déjà une erreur nous y avons déjà longuement insisté.

« Chacune des ventes que comprend la filière reste
« cependant un contrat distinct et indépendant. La remise
« du bon de livraison ne libère le vendeur que condition-
« nellement. De même, chaque vendeur, en remettant sa
« facture acquittée, ne libère son acheteur que condition-
« nellement. Autrement dit, la remise du bon de livraison,
« ni la remise des factures n'opère novation.

« Il n'est pas douteux que le réceptionnaire a une
« action en délivrance contre le livreur. C'est même là la
« caractéristique de la filière. En remettant le bon de
« livraison, le livreur s'engage à livrer au réceptionnaire
« à désigner ultérieurement. Celui-ci réclame donc l'exé-
« cution d'une stipulation pour autrui de l'art. 1121, faite
à son profit. »

L'explication est ingénieuse; elle nous semble insuffisante, du moment qu'on ne veut pas argumenter de la forme prise par la filière et en faire un titre à ordre. La stipulation pour autrui, que l'on invoque ici, ne peut être qu'une stipulation en faveur de personne indéterminée; le réceptionnaire futur étant inconnu (1). Or, notre droit

(1) On ne peut en effet pas admettre une série de stipulations pour autrui faites uniquement par chaque vendeur en faveur de son acheteur. Car la circulation de l'avis de livraison s'opère en dehors de toute intervention du livreur.

n'admet qu'une seule espèce d'obligation à personne indéterminée, ce sont les obligations à ordre ou au porteur; encore discute-t-on sur ce point même, La théorie échauffée par la jurisprudence sur l'art. 1121 consiste à admettre la naissance d'une action directe en la personne de tiers en faveur de qui est faite la stipulation, — elle ne suffit pas à justifier l'existence de cette action lorsque la personne du tiers est indéterminée lors de la conclusion du contrat qui donne naissance à sa créance.

« Si le livreur ne livre pas, ou livre une marchandise
« non recevable, le réceptionnaire peut demander l'exé-
« cution contre le livreur, ou résilier contre son propre
« vendeur. Dans le second cas, les dommages-intérêts
« sont égaux à la différence entre le prix d'achat et le
« cours du jour de la livraison. Dans le premier cas, le
« réceptionnaire fait procéder au rachat en Bourse par
« courtier assermenté aux risques du livreur en défaut
« qui doit la différence. S'il est insolvable, le réception-
« naire a un recours en garantie contre son propre
« vendeur, qui aura recours contre le sien, etc. Le
« réceptionnaire peut même attaquer un endosseur quel-
« conque, *omisso medio*, en vertu de la théorie du droit
« commun qui accorde à l'acheteur l'action en garantie
« directe contre un quelconque des précédents vendeurs.»

L'insuffisance du système apparaît ici nettement; car s'il explique bien l'exécution forcée sur le livreur, et le droit de réclamer à ce dernier la différence de rachat, il n'explique pas le moins du monde comment le dernier vendeur actionné en garantie par son acheteur pour la différence d'achat, va avoir à réclamer à son propre vendeur cette même différence au lieu d'une différence calculée sur son propre prix.

Quant à la justification de l'action directe contre un endosseur quelconque (qui se heurte d'ailleurs à l'objection précédente) elle s'appuie sur une confusion lourde.

L'action en garantie que la doctrine et la jurisprudence admettent un acheteur à exercer directement contre l'un quelconque des précédents vendeurs, c'est l'action en garantie pour éviction, celle qui résulte de tout transfert d'un droit, et notamment d'un droit de propriété, que ce transfert soit fait en exécution d'une obligation ou pour toute autre cause. Or ici il n'y a aucun transfert de droit (1) ; les ventes dont il s'agit sont des ventes de choses fongibles ; la propriété n'est transférée que par le fait même de la livraison, et précisément c'est le cas de non livraison qu'on examine ; il ne peut être question de garantie pour éviction. La garantie dont il s'agit ici c'est la garantie due pour inexécution d'une obligation, c'est une garantie d'insolvabilité à laquelle ne s'applique point la théorie qu'on invoque.

On peut mieux accepter la théorie de la stipulation pour autrui, en tant qu'elle sert à établir l'action directe du livreur contre le réceptionnaire et l'impossibilité pour celui-ci de payer son vendeur direct. Le livreur en effet est supposé connu, et il n'y a plus stipulation en faveur de personne indéterminée. Mais ici encore elle est insuffisante pour justifier les recours uniformes pour le montant de la différence de revente.

L'auteur de l'article dit que si le réceptionnaire ne prend

(1) Au moins dans la théorie que nous examinons. Mais il en est encore de même si on admet une série de cessions successives de l'obligation du livreur. Car cette obligation existe bien. Il n'y a donc pas garantie pour éviction mais garantie pour inexécution.

pas livraison, il y a lieu à revente en Bourse à ses frais et il est débiteur de la différence. A défaut par lui de la payer, le livreur s'adressera à son acheteur direct. La stipulation pour autrui admise justifie en effet ce résultat.

Mais ce qu'elle ne justifie pas, c'est que l'acheteur direct se retourne contre son propre acheteur pour le montant de cette différence de revente calculée d'après le prix d'arrêt et non d'après le prix de leur vente propre.

Et elle justifie bien encore de la possibilité d'une action directe du livreur contre les endosseurs, mais elle n'explique pas que le montant de cette action soit la différence de revente sur le réceptionnaire.

« L'endosseur, dit l'auteur de l'article, en acceptant la « filière, s'engage envers son propre vendeur à prendre « livraison et à payer son prix au livreur. La revente à un « tiers avec stipulation que celui-ci payera le livreur ne le « libère que conditionnellement. Son obligation revit si le « réceptionnaire n'exécute pas la sienne. Si l'on admet « l'obligation du réceptionnaire, on est obligé d'admettre « que chaque endosseur est resté obligé conditionnellement. « Rien ne s'oppose à ce que la filière se déliquide par le « bas. »

L'erreur fondamentale de toute interprétation qui veut trouver l'explication de la filière dans les stipulations des contrats de vente mêmes, éclate ici. On est obligé de supposer que c'est la même marchandise qui est revendue, et que la revente est nécessairement postérieure à l'achat, ce qui en fait est absolument faux; sans quoi, on est obligé d'admettre stipulation en faveur d'un livreur éventuel et on tombe sous la critique que nous adressions tout à l'heure au système. De plus on ne s'explique pas bien comment cette stipulation pour autrui faite par un

vendeur, de son acheteur, en faveur du livreur, a pour effet de libérer conditionnellement son auteur envers le livreur. Enfin, si l'on essaye de superposer exactement la théorie au mécanisme pratique, on comprend difficilement le jeu des paiements de différences pendant la liquidation.

Ce système nous semble donc une tentative louable certainement, mais insuffisante en ce qu'elle n'a pas une idée bien nette de la pratique de la filière; la base juridique fournie est insuffisante, et surtout, il nous paraît qu'elle ne traduit pas avec une exactitude absolue les intentions des parties.

CHAPITRE V

ESSAI D'UNE ANALYSE JURIDIQUE DES OPÉRATIONS DE LIQUIDATION PAR FILIÈRES

I. — Difficulté principale qui ressort des discussions précédentes : conciliation des actions directes avec la notion de crédit.

Questions préliminaires : points de vue inexacts à écarter. Abus qui a été fait de la notion de crédit. Insuffisance des arguments fondés sur les règles de la novation. De la nature du droit de remplacement.

II. — La filière est un procédé d'exécution. Situation de droit qu'elle doit liquider. Distinction des obligations en deux séries : obligations de livrer, obligations de payer, liquidées concurremment, mais par des procédés différents.

III. — Liquidation des dettes de livraison. La filière est un titre à ordre. Objections. Règles des titres à ordre applicables aux filières. Conséquences au cas de défaut du livreur. Règle spéciale à la filière ; opposabilité du droit de rétention du livreur. Conséquences. Refus légitime d'exécution. Il est impossible à Paris. Résumé.

IV. — Liquidation des prix par l'échange des factures. Marseille. Elle est une série de cessions en paiement ou de délégations. Le liquidateur est mandataire du seul livreur. Objections. Application de cette théorie aux situations de fait. Défaut de paiement du réceptionnaire ; déliquidation par le bas. Solutions en cas d'accidents dans la liquidation. Résumé de la théorie de la filière à Marseille.

V. — Liquidation des prix par l'échange des factures, Paris. Théorie identique. Reprise de l'analyse de la filière en entier. Parallélisme des deux liquidations. Cas de défaut du livreur. Les règlements imposent exécution sur le livreur. Il ne s'agit jamais que de la différence de rachat. Ordre imposé dans les recours. Le résultat obtenu est identique à celui qu'on obtient par une déliquidation complète, les moyens sont plus simples. Cas de défaut du réceptionnaire. Impossibilité de toute action en résolution des ventes. Le recours est uniformément du montant de la différence de revente.

VI. — De quelques formules employées par les règlements. Du rôle du liquidateur. De la spécialisation des marchandises mises en filière. Des substitutions de lot.

APPENDICE. — *Du cas de faillite.*

I. — Théorie de la jurisprudence sur les droits de l'acheteur non livré et du vendeur non payé en cas de faillite. Injustice de cette théorie. Du cas de remplacement.

II. — Application à la filière. Faillite du livreur. Faillite du réceptionnaire. Faillite d'un endosseur. Complexité de ce dernier cas à Marseille. Peu d'application des règles de la faillite à Paris.

I. — La difficulté — telle qu'elle nous semble résulter des discussions précédentes — réside toute entière en ceci : d'une part, la filière est un procédé d'exécution abrégée, qui éteint sans exécution directe des obligations de livrer et de payer ; par conséquent il faut bien arriver à la ramener à un ou plusieurs modes d'extinction des obligations autres que le payement, si on veut en avoir une explication satisfaisante ; d'autre part, le mécanisme de la filière met en présence, pour l'exécution unique et définitive, deux étrangers : or on ne suit la foi que de ceux avec qui on a contracté ; on ne peut imposer au livreur ou au réceptionnaire comme débiteurs des gens à qui ils n'ont point fait crédit.

Ces deux points de vue sont-ils inconciliables, et faut-il sacrifier l'un à l'autre ? Des arrêts l'ont pensé, qui se sont exclusivement attachés à l'un ou à l'autre. Nous ne le croyons point et nous pensons que les décisions de justice qui ont tenté la conciliation étaient dans le vrai.

Mais il faut d'abord déblayer le terrain et nous débarrasser d'un certain nombre d'arguments qui ne font qu'obscurcir inutilement la question.

C'est d'abord l'argument de *l'intuitus personæ* qui existe dans les contrats à terme au point de vue du crédit. On en a fait un étrange abus et on l'a étendu bien au delà de sa portée. Le Tribunal de commerce de Marseille a dit, et on a répété après lui, qu'on ne saurait admettre l'obligation pour le livreur de réclamer son dû à des personnes avec qui il n'a pas contracté et qui lui sont imposées. Cela est très exact : mais on dépasse singulièrement la portée de ce raisonnement lorsqu'on en conclut, comme on le fait, l'impossibilité de tout lien de droit entre le livreur et ces personnes. Il est absolument faux qu'une personne ne puisse jamais être obligée envers une autre sans avoir contracté avec elle. Il suffit d'une cession de créance ou d'une stipulation pour autrui pour que ce résultat se produise, et il se produit fréquemment. Tout ce qu'on est en droit de conclure de l'argument, c'est que le co-contractant reste lié ; c'est que le livreur conserve le droit de lui réclamer l'exécution ; ce n'est pas qu'il ne puisse la réclamer qu'à lui seul. Il faudrait pour cela prouver que le droit de la réclamer à d'autres supprime nécessairement le droit du livreur contre son acheteur (et c'est bien dans cette confusion que semble être tombé le Tribunal de commerce de Marseille). Toute la question doit donc se réduire à une question d'intention des parties, à savoir si

la combinaison par elles adoptée ne comporte pas cette accession de nouveaux débiteurs, et dans ce cas, si l'exercice de l'action contre le cocontractant ne va pas être soumise à certaines conditions. Il faut examiner ce que vaut cette assertion du Tribunal de commerce de Marseille : « Que le livreur conserve sa créance contre celui-là seul avec lequel il a traité et à l'engagement duquel ne se joint pas un tiers par l'effet d'une simple indication. » Mais il ne suffit pas de constater que le livreur n'a point contracté avec ce tiers, pour prouver que le tiers n'est pas obligé.

Une seconde catégorie d'arguments vise spécialement l'échange des factures et il est nécessaire de les écarter, au moins provisoirement, si on veut rester dans la vérité des faits : ce sont tous ceux qui sont fondés sur les articles du Code civil relatifs à la novation.

On croit avoir fait un grand pas lorsqu'on a constaté que les articles 1273 et 1275 du Code civil s'appliquent en matière commerciale (1). Il n'en est rien. « La novation, disent ces articles, ne se présume pas, il faut que la volonté de nover résulte clairement de l'acte. » Or il semble bien difficile de trouver un acte qui, pris en lui-même, indique plus énergiquement la volonté de libérer son débiteur, que la remise d'une quittance. Si, ici, on reconnaît que la libération n'est que conditionnelle, c'est en raison des circonstances extérieures à l'acte lui-même, au milieu desquelles il intervient ; il y a là quelques constatations de simple bon sens qui imposeraient cette conclusion en l'absence de tous articles au Code.

(1) C'est l'argument unique des deux arrêts de Cassation du 27 juillet 1887. D. 83. 1.21.

Lorsqu'on pose la question à ce point de vue, on la pose très mal et à un point de vue beaucoup trop restreint. On ne s'aperçoit pas que la question essentielle, telle qu'elle est posée par l'opinion commune qui ne veut voir dans la filière qu'une série d'opérateurs liés par des contrats distincts, consiste non pas à savoir s'il y a délégation parfaite ou délégation imparfaite, mais s'il y a ou non une délégation quelconque qui crée après coup de nouveaux rapports de droit ne dérivant pas directement des contrats de vente.

Il faut même aller plus loin. Si l'on prend parti sur cette question essentielle, et si l'on admet la possibilité d'une délégation pouvant emporter ou non novation, il faut reconnaître que dans ces termes il y a novation ; car il y a libération du délégant. Du moment qu'une quittance est remise à un débiteur en échange de l'indication d'un nouveau débiteur, le premier est très certainement libéré. Seulement il faut ici faire une distinction. En matière civile, où les parties ont tout loisir pour rédiger leurs écrits, la remise d'une quittance pure et simple implique libération entière et définitive. Il en va autrement en matière commerciale ; là, la rapidité des transactions réduit souvent les actes à leur plus simple expression, mais il faut sous-entendre toujours les clauses d'usage que les parties ne prennent pas la peine d'exprimer. Or ici l'usage sous-entend très certainement (et cela résulte jusqu'à l'évidence de ce fait que le livreur n'est pas maître de refuser les débiteurs qu'on lui offre successivement) la clause de garantie de paiement. Il y a donc novation, mais novation conditionnelle subordonnée à la condition de paiement effectif par le débiteur indiqué. Le livreur est donc obligé de s'adresser d'abord au débiteur indiqué

au lieu qu'une simple délégation imparfaite lui donnerait simplement deux débiteurs.

Nous n'avons pas à déduire pour le moment les conséquences de ce point de vue. Nous pensons cependant en avoir dit assez pour montrer le peu de fondement qu'on peut faire sur des raisonnements de cette nature. En réalité, il y a là beaucoup plus une question de mots qu'une question de choses, et cette question de mots n'a pris de l'importance que par les conséquences qu'on a prétendu tirer de qualifications appliquées un peu au hasard, et sans une analyse bien serrée des faits. Au surplus, cette méthode qui consiste à appliquer d'abord des textes, nous semble radicalement fausse. Lorsqu'il s'agit, comme ici, d'une institution sortie tout entière de la pratique et dont les créateurs inconscients n'ont certainement eu en vue aucun texte de loi, ni aucune des institutions déjà connues, il est d'une méthode détestable de vouloir faire rentrer tout d'abord cette institution dans les cadres anciens, de gré ou de force. La seule méthode rationnelle consiste à rechercher quels sont les effets qu'ont voulu réaliser les parties et comment elles s'y sont prises pour y parvenir. Leurs intentions une fois nettement comprises, et la traduction juridique de ces intentions établie, il sera temps alors de songer aux textes pour les leur appliquer et voir si elles ne les contredisent pas. Et cela d'autant plus en l'espèce, que les théories du Code sur la novation sont des plus compliquées et des plus mal venues, qu'elles s'embarrassent de souvenirs de la novation romaine laquelle est une opération toute différente de la nôtre, et qu'enfin leur intervention a très souvent pour effet de dénaturer des intentions très claires par elles-mêmes.

Nous allons donc tenter l'analyse des opérations de

filière telles qu'elles résultent de la pratique, sans nous embarrasser des textes du Code sur lesquels nous reviendrons seulement ensuite. Cette observation n'a d'ailleurs d'intérêt que quant à l'échange des factures. Les textes n'ont rien que de très clair et de très simple sur les autres points.

Il faut encore, avant d'aborder la question même, se fixer sur la nature des droits de l'acheteur non livré à l'échéance ou du vendeur non payé. Les marchés de Bourse contiennent les clauses de résolution de plein droit (sans mise en demeure, ou après mise en demeure). L'acheteur non livré a donc le choix entre la résolution de la vente avec dommages-intérêts qui comprendront la différence entre le prix promis et le cours du jour de la livraison — ou bien l'action en exécution directe. Dans le commerce, cette action en exécution directe prend une forme particulière, le remplacement : le tribunal ordonne que rachat sera opéré aux frais du vendeur pour fournir l'acheteur de la marchandise dont il a besoin.

L'usage va plus loin, il autorise l'acheteur non livré à opérer ce rachat de lui-même immédiatement, et pourvu que le rachat soit fait sans fraude, le tribunal devrait le considérer comme valable.

Or il faut s'entendre sur la nature du droit de remplacement. Certaines décisions judiciaires y voient un mode pratique de fixer les dommages-intérêts de résolution. Il y aurait là par conséquent une manifestation de la volonté de l'acheteur de considérer la vente comme résolue, et un moyen de déterminer la perte par lui subie. Cette conception est absolument fausse, surtout lorsqu'il s'agit de cours cotés, où le procédé serait frustratoire et pour le moins inutile.

Le remplacement, c'est l'exécution forcée de la vente (1) ; l'acheteur se procure la marchandise non livrée, aux frais du vendeur (2). L'obligation de celui-ci (obligation de transférer la propriété de choses *in genere* — par conséquent obligation de faire) se trouve par là transformée en une obligation de somme d'argent égale au montant du prix du rachat. Si, chose fort improbable, le prix de la vente a déjà été payé, c'est le prix de rachat tout entier qui sera dû. Si le prix de vente est encore dû, une compensation s'opérera à due concurrence et le vendeur ne se trouvera plus devoir que la différence. Mais il n'y a pas lieu de voir dans cette différence des dommages et intérêts de résolution ; il y a exécution de la vente et la vente subsiste.

L'intérêt existe notamment lorsque, comme dans le cas de filière, la créance de livraison a été cédée à un tiers qui exécute le rachat : dans ce cas il n'y a de compensation possible que si la créance du prix contre le cessionnaire de la créance de livraison a été cédée au livreur (c'est ce qui se passe à Paris) ; sinon, c'est le prix entier de rachat qui est dû (3).

(1) Lyon-Caen et Renault, t. III, n° 409. Eymin, *op. cit.*, p. 404 et s., 431 et s. *Contr. t.* Thaller, *op. cit.*, n° 837.

(2) La convention l'autorise à le faire avant un jugement et sous certaines conditions de formes et de délais. *Quid* si ces formes ne sont pas observées ? Le Tribunal de la Seine décide que, aucune déchéance n'étant édictée pour la convention, le rachat ou la revente tardive ne prive pas le vendeur du droit de réclamer la différence. Le Tribunal reste seulement maître d'apprécier la sincérité du rachat et d'apprécier la mesure dans laquelle ce retard à exécuter le rachat doit faire réduire l'indemnité réclamée.

(3) La situation est analogue dans le cas de revente. Le vendeur se

II. — Si nous prenons la filière en elle-même, telle que nous l'avons vue fonctionner sur les diverses places, et indépendamment des différences de détail que présente chacune de ces places, nous trouvons qu'elle est un mode d'exécution de ventes à livrer antérieurement conclues, procédé qui entre au jeu seulement au moment de l'échéance, alors que toutes les obligations sont devenues exigibles.

Ce procédé va donc s'appliquer à des relations juridiques existantes. Ces relations sont celles qui sont nées des contrats de vente antérieurs : d'une part, une série d'obligations de livrer une certaine quantité de marchandises fongibles, d'autre part, une série d'obligations de payer des prix. Ces obligations lient donc deux à deux les futurs membres de la filière, avec cette particularité qu'à part deux individus, tous les autres se trouvent, dans chacune des deux séries d'obligations, créanciers d'un côté et débiteurs de l'autre.

Il s'agit d'éteindre ces diverses obligations au moyen d'une seule livraison et d'un seul paiement. Pour cela, il est nécessaire de les substituer les unes aux autres jusqu'à ce qu'on arrive à mettre en présence les deux parties chargées de l'exécution effective.

On pourrait concevoir un premier mode de substitutions. On considérerait chaque contrat de vente dans son ensemble. Le premier acheteur céderait au livreur son contrat de vente tout entier sur le deuxième acheteur : le livreur deviendrait ainsi vendeur vis-à-vis du second acheteur :

procure aux frais de l'acheteur le prix qu'il peut obtenir de sa marchandise. L'acheteur reste débiteur du surplus en vertu de la vente et non à titre de dommages-intérêts. Il n'y a pas de résolution.

le premier acheteur serait dégagé sans exécution. L'opération se répéterait ainsi jusqu'au réceptionnaire qui, n'ayant pas de contrat à céder, exécuterait. Les créances de livraison étant toutes semblables, l'opération ne rencontrerait quant à elles aucune difficulté; pour les prix, les différences qui existeraient entre eux seraient comblées par une prime reçue ou payée par chaque cédant. C'est l'opération connue à New-York sous le nom de transfert de contrat (1). Mais elle ne va guère au delà d'une seule cession; elle implique en effet libération complète de l'intermédiaire à chaque cession: elle nécessite donc l'intervention du livreur à chaque transmission, et son consentement, puisqu'il est désormais en présence du seul cédé et responsable de son insolvabilité. Le procédé n'est guère pratique sur une large échelle.

Mais on peut envisager les choses autrement. Ces obligations nées des contrats de vente, obligation de livrer d'une part, obligation de payer le prix d'autre part, ont à partir du contrat une existence séparée et indépendante. On peut éteindre l'une en laissant subsister l'autre. On peut donc considérer, au lieu d'une série de contrats, deux séries distinctes d'obligations: d'un côté la série des dettes de livraison, de l'autre la série des dettes de prix. A la vérité ces deux dettes sont corrélatives, en ce sens qu'elles doivent être exécutées en même temps, mais cela n'empêche pas de les liquider séparément: il suffira de faire coïncider les deux liquidations de façon que la livraison unique et le payement unique soient concomitants.

Et c'est ce que fait la liquidation par filières.

Il suffit de la voir fonctionner pour s'apercevoir qu'en

(1) Senn., *op. cit.*, p. 93.

réalité elle comporte deux liquidations qui s'opèrent séparément et par des procédés différents. D'une part, un mode de livraison abrégée pour l'exécution des dettes de livraison — d'autre part, un procédé de liquidation des prix. Ce qui a pu faire illusion, c'est que ces deux procédés fonctionnent simultanément parce que les dettes de livraison et les dettes de prix doivent, de par les contrats, s'exécuter simultanément. C'est encore que l'organisation des opérateurs en série, la constitution de la filière, est le fait du mode de livraison; le procédé de liquidation des prix ne semble plus dès lors qu'un procédé accessoire s'appliquant à une organisation déjà construite et on est tenté de chercher dans la constitution de la filière même le principe commun qui règle les deux liquidations. Mais il y a là une simple juxtaposition, et on conçoit fort bien la possibilité de séparer complètement les deux opérations, leur efficacité n'en serait pas atteinte pour cela. De fait, elles sont si peu liées entre elles que la liquidation des dettes de livraison a longtemps existé seule, et que actuellement encore, elle emploie le même procédé sur toutes les places, alors que les procédés de liquidation des prix sont absolument différents.

Il faut donc, pour comprendre la liquidation par filière, la décomposer en ces deux éléments, et voir d'abord le mode de livraison, ensuite, et à côté, le mode de paiement des prix.

III. — Le mode de livraison abrégée est actuellement partout le même. Nous avons vu qu'il consiste, sous sa forme définitive, dans l'émission par le livreur d'un avis de livraison qui se transmet d'acheteur en acheteur jusqu'au réceptionnaire.

En la forme, cet avis de livraison constitue, de la part du livreur, une reconnaissance de sa dette de livraison envers son acheteur ; il est un engagement de livrer une certaine quantité de marchandises. Cet engagement est transmis par endossement jusqu'au réceptonnaire, qui en réclame l'exécution.

A première vue, il y a là quelque chose d'absolument semblable au règlement de plusieurs dettes par effet de commerce.

Même situation préalable : une série de personnes qui sont créancières d'un côté et débitrices de l'autre. Même résultat atteint : l'extinction de toutes les dettes par un seul paiement. Même moyen employé : la circulation d'un titre représentatif de la créance.

On est donc tenté d'y voir la même opération, avec cette seule différence que l'effet de commerce est généralement un instrument de crédit en même temps qu'un instrument de liquidation, tandis que la filière n'est absolument qu'un instrument de liquidation.

Rien dans la forme ne s'oppose à cette assimilation. Il est admis universellement que les titres à ordre ne sont pas limitativement déterminés par la loi ; il n'y a pas de raison pour qu'une créance de marchandises fongibles ne prenne cette forme aussi bien qu'une créance de somme d'argent.

Bien plus, la formule de la filière, telle qu'elle est conçue à Paris, comprend toutes les énonciations exigées par la loi pour la validité du billet à ordre : quantité due, — nom du bénéficiaire, — époque de paiement, — valeur fournie (*que je lui dois sur ce mois suivant marché*), — date et signature.

La formule de l'endossement est, de même, la formule

usuelle, sauf la mention de la valeur fournie qui est ici parfaitement inutile, la cause de l'endossement étant nécessairement une vente (1).

Il est donc faux de dire que la formule même de la filière exclut toute espèce d'engagement à ordre. (*Conclusions av^t g^l Godard*, sur Paris, 22 janvier 1884. J. T. C., 33. 237.)

Mais cette ressemblance n'est-elle pas purement extérieure? On l'affirme. Il n'y a dans l'endossement que l'indication par l'endosseur d'une personne chargée de

(1) Nous raisonnons sur ce qui se passe à Paris où la filière a atteint une forme qu'on peut considérer comme définitive. Cette forme d'avis de livraison endossable existe d'ailleurs sur les autres places de spéculation : Marseille, Le Havre, Roubaix. Nous verrons que la caisse de liquidation à Roubaix a supprimé la forme extérieure de l'endos en lui conservant ses effets. — Quant à la forme que nous avons rencontrée à Marseille, un ordre de livraison émis par le premier acheteur et transmis aux suivants par la formule, « et pour nous « à.... », l'assimilation devrait se faire non plus avec le billet à ordre, mais avec la lettre de change : le livreur correspondant au tiré, le premier acheteur au tireur et le réceptionnaire au dernier porteur. D'ailleurs cela ne changerait rien aux résultats juridiques que nous allons voir ; la discussion serait seulement plus compliquée, parce qu'il y a encore bien des points discutés dans la lettre de change et qu'il faudrait faire d'abord la distinction entre les obligations qui dérivent de la nature du titre et du mode de transmission, — les seules applicables ici — et celles qui dérivent de l'arbitraire de la loi ou qui sont nécessitées par la nature de la lettre de change d'être un titre de crédit.

Quant à l'absence dans ce titre des mots « à ordre », il n'y a pas lieu de s'y arrêter. Il est admis en effet que cette formule n'a rien de sacramentel. Au surplus, le fût-elle, que cela n'aurait ici aucune importance. Nous allons voir que les parties entendent faire produire à la filière les mêmes effets qu'à un titre négociable.

livrer pour lui. Il n'y a rien d'autre, et les parties n'ont pas entendu changer quoi que ce soit aux relations existantes.

C'est là une affirmation. Pour voir dans quelle mesure elle est exacte, il faut rechercher quels sont les effets certains que les parties entendent attacher à l'émission d'une filière au point de vue des rapports entre le livreur et le premier endosseur.

Ces effets sont au nombre de deux. Il est très certain, d'une part, que le livreur après émission d'une filière se refuserait très légitimement à opérer livraison à son acheteur direct qui la réclamerait sans représenter la filière. Aucune décision judiciaire ne consacre explicitement cette règle, mais beaucoup la supposent évidente et elle est universellement admise dans la pratique. La règle contraire supprimerait toute espèce de sécurité dans la circulation des filières.

Il est non moins certain d'autre part, qu'une fois la filière émise, le livreur est sans droit pour opposer une compensation qui viendrait à se produire dans ses rapports avec son acheteur direct. (Marseille, 23 janvier 1855, Aix, 4^{er} juin 1855, J. M. 33. 1. 187. Marseille, 6 janvier 1862. J. M., 1862. 1. 122.)

Ces conséquences dépassent celles d'une simple indication. S'il n'y avait qu'une indication, les relations juridiques entre livreur et premier acheteur demeureraient intactes. Tout au plus pourrait-on voir dans l'endossement un mandat, donné au livreur, de livrer à un tiers. Mais ce mandat n'affecterait en rien les obligations nées de la vente et la compensation légale devrait s'opérer (1). De même, ce mandat, n'étant donné en

(1) On l'a d'ailleurs soutenu. Ripert (*op. cit.*, p. 499), conséquent

aucune façon dans l'intérêt du mandataire, est révocable ; l'acheteur devrait pouvoir exiger livraison directe notwithstanding l'émission de la filière, sauf sa responsabilité vis-à-vis de son acheteur s'il y avait lieu.

Au contraire, ces conséquences s'expliquent tout naturellement si l'on admet que la filière est un titre à ordre représentatif d'une créance de livraison : à partir du moment où il a émis son titre, le livreur doit à sa signature ; il ne peut donc plus livrer ni compenser avec son acheteur.

Mêmes règles et même situation pour l'endosseur qui a transmis la filière à son acheteur. S'il n'a fait qu'une simple indication, il reste maître de la retirer et de livrer par lui-même ; en tous cas aucun obstacle ne saurait empêcher la compensation légale de se produire. Si, au contraire, il y a véritable endossement, il se retire le droit d'invoquer cette compensation, puisque la dette de livraison est provisoirement réglée par la transmission de la filière. D'autre part, on comprend mal un mandat de livrer pour lui, donné au livreur par un acheteur qui ne le connaît point, qui n'a aucun droit contre lui, et sans que le prétendu mandataire ait connaissance du mandat. Les conséquences que la pratique attribue à la circulation d'une filière tendent donc à rapprocher la filière des engagements à ordre, en même temps que le rôle qu'elle joue.

Poursuivons donc l'assimilation et voyons-en les conséquences. Nous examinerons à mesure les objections qu'on y peut soulever.

en cela avec le système qu'il adopte admet que la compensation est opposable dans tous les cas. C'est logique mais pratiquement absurde.

Malheureusement, la théorie des titres à ordre est loin d'être définitivement faite. On ne s'entend même pas sur la nature de l'endossement. La loi ne donne que des solutions de détail, et, en l'absence d'une théorie de l'endossement, il est très difficile de reconnaître quelles sont les solutions qui proviennent de la forme à ordre, et quelles sont celles qui sont particulières aux effets à ordre visés par la loi.

Sans prendre parti ici sur les diverses théories qui sont en conflit, il est possible d'écarter à priori toutes les dispositions légales purement réglementaires ou spéciales à des hypothèses qui ne peuvent pas se rencontrer ici. Ce sont celles qui concernent l'aval, le paiement, le paiement par intervention, le protêt, les devoirs et droits du porteur, les délais de recours. Elles sont remplacées par les conventions spéciales contenues dans les règlements relatifs à la notification de l'arrêt, au délai et à la procédure de rachat en Bourse. Les règlements n'édicte pas d'ailleurs, au contraire de la loi, de déchéance absolue, et le Tribunal aura seulement à tenir compte du dommage que l'inobservation des délais aura pu causer.

Restent donc : 1° l'obligation du souscripteur envers le porteur. C'est là l'essence même du titre à ordre, — 2° l'obligation de garantie des endosseurs. Il est vrai que cette obligation n'est point de l'essence du titre, et que beaucoup d'auteurs, la refusent aux titres à ordre non visés par la loi. Mais comme ils reconnaissent que cette obligation est imposée par les nécessités du titre envisagé comme instrument de paiement, et comme ces nécessités existent ici, exactement semblables, il n'y a pas lieu de repousser ici cette obligation sous le prétexte que la loi ne parle pas des filières. D'ailleurs cette garantie est très cer-

tainement dans l'intention des parties pour les motifs que nous avons exposés plus haut ; — 3° l'inopposabilité des exceptions. C'est encore une règle qu'on ne s'accorde pas à étendre aux titres non visés par la loi. Les nécessités de l'instrument de paiement doivent le faire considérer ici comme une suite de la forme à ordre adoptée pour les filières.

Telles sont donc les conséquences de la forme à ordre que nous appliquerions aux filières. — Voyons-en les résultats :

Le livreur, de par l'émission de la filière est tenu envers le porteur qui la lui présentera. Nous admettons donc l'action directe du réceptionnaire contre le livreur. Le livreur, en émettant la filière, crée simplement un titre reconnaissant sa dette de livraison envers l'acheteur ; mais, de plus, il s'engage à opérer cette livraison non pas entre les mains de son acheteur, mais entre celles du porteur du titre régulièrement endossé.

De là une modification dans les rapports existant entre ce livreur et son acheteur. Il doit, non plus en vertu de la vente, mais en vertu de la filière et à personne indéterminée. Il y a là une véritable novation au sens romain du mot, l'obligation est versée dans un nouveau moule. Cette nouvelle obligation est remise en paiement de celle qui était née de la vente ; cette dernière disparaît donc, sous la condition toutefois que la nouvelle sera exécutée vis-à-vis du porteur. Si cette condition défaille, la remise en paiement disparaîtra et l'acheteur se retrouvera nanti de ses droits nés de la vente. Mais tant qu'elle n'est pas défaillie, sa créance de livraison est éteinte ; il en résulte qu'il ne peut plus réclamer livraison qu'en vertu de la

filière; s'il a endossé celle-ci, il n'a plus d'action. De son côté, le livreur, s'étant engagé envers le porteur, ne peut plus valablement livrer son acheteur. Et désormais aucune compensation ne peut plus se produire entre eux, puisque l'acheteur n'est plus créancier.

L'acheteur, nanti de ce titre à ordre, l'endosse à son acheteur. En l'endossant, il opère une remise d'effet en règlement d'une dette. Comme dans toute remise d'effet en règlement, il demeure garant du paiement à l'échéance, ici de la livraison, moyennant quoi sa dette de livraison est éteinte. Ou, si l'on préfère cette formule, la dation de l'effet en paiement est conditionnelle et subordonnée à la livraison effective à l'échéance de l'effet.

La marche que nous indiquons est simple, elle est calquée sur l'opération pratiquée, elle répond absolument à l'intention des parties. Celles-ci considèrent si bien la filière comme un titre représentatif d'une créance de livraison que les règlements définissent ainsi la filière. « La filière est la représentation effective de la marchandise. Elle sert d'offre réelle de livraison. » Nous verrons plus loin que cette formule bizarre ne peut être considérée comme impliquant transmission, par l'endossement, de la propriété de la marchandise indiquée sur la filière. (Il suffit pour le prouver, de constater qu'elle est employée par le règlement du marché des huiles où la désignation de la marchandise n'apparaît point sur la filière.) Elle signifie tout simplement qu'une opération en exécution de laquelle une filière a été transmise doit être considérée comme exécutée, sauf les recours éventuels. Et c'est bien le sentiment des opérateurs : dès qu'ils ont des craintes sur la solidité d'un de leurs cocontractants, ils s'empressent d'émettre sur lui ou de lui endosser des

filières, exécutant ainsi leurs obligations, et se trouvant en mesure par là de réclamer leur prix immédiatement (ou au moins une facture sur un autre opérateur).

Voici l'avis de livraison parvenu entre les mains de l'arrêteur. Celui-ci a, en sa qualité de porteur de la filière, une action en délivrance contre le créateur de la filière. Si celui-ci exécute, il éteint sa dette et, comme cette dette a servi à éteindre successivement toutes les dettes de livraison de la série, il en résulte que tous les intermédiaires sont libérés définitivement. On a ainsi l'explication juridique du résultat atteint par la filière, explication qu'est incapable de donner le système qui n'y veut voir qu'une simple indication. Car, si l'on conçoit bien que le livreur soit chargé par le premier acheteur de livrer à l'acheteur suivant, quoi faisant il éteindra la dette de ce premier acheteur envers le second, on ne comprend pas que ce deuxième acheteur, qui ne jouit d'aucun droit contre le livreur, puisse le charger de livrer au troisième et que cette livraison éteigne la dette du deuxième envers le troisième.

Que si le livreur ne satisfait pas à la filière, la question se complique. Nous avons considéré en effet jusqu'ici la créance de livraison comme existant seule. Si cela était, tout serait très simple et il y a probablement longtemps que le système que nous proposons serait adopté. Mais, ce que nous liquidons ici, c'est une créance née d'un contrat synallagmatique. Or, si nous avons pu, et si en fait les parties peuvent la détacher du contrat de vente pour la liquider à part — et si cela n'a pas d'inconvénients dans le cas où la liquidation est normale, parce qu'alors il y a exécution et qu'alors il n'y aura plus à s'occuper que des dettes des prix, cela acquiert une très

grande importance au cas d'inexécution. Les ventes en exécution desquelles l'avis de livraison a été émis ou transmis sont des ventes au comptant — c'est-à-dire où l'exécution des deux obligations corrélatives nées du contrat doivent être concomitantes. Le fait que le livreur transforme sa dette de livraison en un engagement à ordre ne modifie pas cet état de choses. Il n'entend pas se dessaisir de son droit de rétention, et il conserve toujours le droit de refuser l'exécution, si son cocontractant ne s'est pas mis en règle au moment de l'exécution.

Qu'on ne nous dise pas qu'il y a contradiction à admettre la nature d'engagement à ordre de la filière et à permettre en même temps au livreur d'opposer le droit de rétention. Les exceptions qui ne sont pas opposables à un porteur de titre à ordre, sont celles qui ne dérivent pas du titre lui-même. Mais la filière est un titre destiné uniquement à liquider des ventes au comptant; le porteur sait donc que le droit de rétention est toujours opposable et ne peut se plaindre si on le lui oppose. L'inopposabilité des exceptions subsiste, par contre, pour toutes autres. A la vérité, il n'y en a guère que deux qui pourraient être invoquées : livraison faite à l'acheteur direct, ou compensation avec lui. Nous avons vu que la pratique ne les admet pas. Le dol, la nullité pour incapacité ne peuvent guère se produire. On verra que nous n'admettons pas davantage le droit du livreur à invoquer la résolution de la première vente pour se dispenser de livrer au réceptionnaire. Quant à la cause illicite, à l'exception de jeu, fréquente en notre matière, on ne voit pas comment un créateur de filière qui livre de la marchandise pourrait l'invoquer : un joueur, au sens juridique du mot,

ne peut pas apparaître dans une filière, puisque, pour faire une opération de jeu au sens légal, il faut opérer sur des différences vis-à-vis de sa contre-partie, ce qui ne peut avoir lieu en cas de filière.

Le livreur conserve donc le droit d'opposer son droit de rétention ; et ce, du moment qu'il n'est pas payé du prix indiqué à son contrat de vente avec son vendeur direct. Quelle va donc être la situation du réceptionnaire, qui se voit refuser livraison pour ce motif ?

Vis-à-vis du livreur, son action est paralysée. Il est donc dans la situation d'un porteur non payé à l'échéance, il a donc recours contre les endosseurs.

Quel recours ?

Deux solutions sont possibles. Ou bien on considérera que les divers acheteurs n'ont accepté de leurs vendeurs la remise en paiement de la filière sur le livreur, que sous la condition résolutoire que livraison serait effectuée. Dans ce cas, livraison étant refusée, le réceptionnaire est en droit de regarder la remise en paiement à lui faite comme anéantie. Il agira donc contre son vendeur direct en qualité d'acheteur non livré à l'échéance, et réclamera à son choix l'exécution (en se remplaçant sur son vendeur) ou la résolution avec dommages-intérêts. Les autres acheteurs seront dans la même situation vis-à-vis de leurs vendeurs jusqu'au premier acheteur ; si c'est le livreur qui est en faute de ne pas livrer, celui-ci aura les mêmes droits ; si, suivant notre théorie, le livreur était en droit de ne pas livrer, il opposera son droit de rétention, et le poids des dommages-intérêts retombera sur le premier acheteur, en faute de n'avoir pas livré. C'est la solution admise en fait, et non justifiée, par le Tribunal de Marseille.

Ou bien on considèrera que les vendeurs successifs, par l'endossement de la filière, se sont portés garants de son exécution. Le réceptionnaire non livré agira, non en vertu de son contrat, mais en vertu de cette clause de garantie. Il ne réclame plus alors la résolution d'une vente, mais l'exécution forcée de la créance constatée par la filière. Cette exécution a lieu par rachat en Bourse, et ce rachat s'opère sur le livreur défaillant. Le réceptionnaire semblerait alors pouvoir agir, de par sa créance de livraison sur le livreur, contre ce dernier et lui réclamer le montant total du rachat.

Cela est une solution acceptable au cas où le premier endosseur aurait réglé avec le livreur de façon que celui-ci ne pût opposer à la livraison son droit de rétention.

Mais, dans le cas contraire, le livreur jouit toujours de ce droit de ne point se mettre à découvert vis-à-vis de son vendeur; et le droit de l'arrêteur contre lui, même converti en argent par le rachat en Bourse, sera toujours paralysé par le droit de rétention.

De même, chaque endosseur est bien garant vis-à-vis du réceptionnaire de la livraison effective, mais lui aussi est en droit de ne se point mettre à découvert vis-à-vis de son acheteur et de refuser au réceptionnaire une exécution qui le laisserait créancier de son acheteur; l'action en garantie, qui n'est qu'une autre forme de l'action en exécution, ne peut donc réussir que si les prix ont été réglés, sinon le réceptionnaire a bien action contre eux, mais elle est paralysée par leur droit de rétention. Cette action ne pourra réussir que contre le vendeur direct qui deviendra ainsi débiteur du montant du prix de rachat; mais, étant créancier du réceptionnaire pour son

prix d'autre part, une compensation s'opèrera, et il ne sera débiteur que de la différence.

A son tour, il recourra en garantie contre les précédents endosseurs; pour les mêmes raisons, son action sera paralysée contre tout autre que son vendeur direct qui lui payera la différence entre le prix d'achat et son propre prix. Et ainsi de suite jusqu'au livreur. Celui-ci ayant légitimement refusé livraison, ne sera pas rendu responsable vis-à-vis du premier acheteur qui supportera ainsi tout le poids de l'inexécution survenue par sa faute.

Cette situation, où le livreur n'est pas en faute de refuser la livraison au réceptionnaire, suppose que la liquidation des prix n'est pas encore faite; nous l'avons vu se produire à Marseille. Elle ne peut pas se produire à Paris. La liquidation des prix y coïncide en effet avec la transmission de la créance de livraison. Si bien que, lorsque le réceptionnaire se trouve créancier du livreur pour la livraison, il se trouve en même temps débiteur de son prix envers lui. C'est donc au réceptionnaire lui-même qu'est opposable le droit de rétention et par sa faute qu'il est opposé. Dès lors, la situation est simple, et le défaut de livraison donnera toujours ouverture à l'action en responsabilité du livreur. Créancier du réceptionnaire pour le montant de son prix, il compensera cette créance avec le montant du prix de rachat qui lui sera réclamé, et n'aura qu'à payer la différence.

De même pour les actions en garantie. Nous aurons à revenir sur ce point.

Voici donc en résumé comment nous concevons la situation.

Le livreur, par l'émission de la filière, s'interdit de livrer à un autre qu'au futur réceptionnaire; d'où, impossibilité

pour lui de livrer son acheteur direct ou de compenser avec lui (1).

La négociation de la filière implique transmission de la créance de livraison contre le livreur. Cette transmission est faite à titre de dation en paiement, sous la condition résolutoire que la livraison aura lieu effectivement.

Le réceptionnaire a donc une action en délivrance contre le livreur, action qu'il peut exercer. Dans ce cas, ou bien cette action est efficace; toutes les dations en paiement se trouvent par là même valables. Ou bien l'exercice de cette action est paralysée par l'existence d'un droit de rétention chez le livreur. Dans ce cas la, condition résolutoire contenue dans les dations en paye-

(1) Cette situation est incontestable à Paris, où la circulation de la filière ne peut jamais dépasser le dernier jour du terme de livraison.

Il en est autrement à Marseille où il n'y a pas de règle fixe. On ne peut certainement pas accorder à l'acheteur le droit de retarder indéfiniment la livraison par la transmission de la filière. D'autre part, on n'admettrait pas le livreur à prétendre livrer immédiatement son acheteur malgré la filière. Il y a là un certain délai imprécis que le livreur a dû prévoir, et qui est laissé à l'appréciation des juges. Si la lenteur de transmission dépasse ce délai et fait éprouver au livreur un trop long retard, l'acheteur est en faute de ne pas prendre livraison par lui-même ou par cessionnaire alors qu'elle lui a été offerte. Or, par la transmission de la filière, il s'est enlevé le droit de prendre livraison par lui-même. Nous admettrions donc le livreur à réclamer de son acheteur paiement immédiat du prix, tout en lui offrant livraison à condition d'être mis à l'abri des réclamations du réceptionnaire éventuel. Nous préférons de beaucoup cette solution à celle qui est actuellement admise par le Tribunal, et qui a pour effet d'anéantir toutes les transmissions faites et de faire de la filière un titre sans valeur entre les mains de celui à qui elle est parvenue. Les acheteurs auraient alors à recourir dans les mêmes termes les uns contre les autres jusqu'à celui qui serait effectivement en faute.

ment est réalisée et tous les acheteurs se trouvent en présence de leurs vendeurs avec les actions nées de la vente.

Le réceptionnaire n'est d'ailleurs pas obligé d'exercer son action contre le livreur, et est maître, ce qu'il fera toujours, de considérer la condition résolutoire comme réalisée par un simple refus de livraison.

La situation change lorsque la liquidation des prix est faite au moment de la livraison. Dans ce cas, en effet, le réceptionnaire est constitué débiteur de son propre prix vis-à-vis du livreur; le droit de rétention du livreur ne peut donc plus paralyser son action en délivrance. Et dès lors, le défaut de livraison du livreur rend celui-ci responsable vis-à-vis du réceptionnaire, qui doit exécuter sur lui. Mais les conséquences de cette situation ne peuvent être déterminées qu'après avoir établi la nature juridique de l'échange des factures.

IV. — Passons à la liquidation des prix par l'échange des factures.

Prenons d'abord ce qui se passe à Marseille où cette liquidation se fait après livraison et se distingue par conséquent plus nettement.

La transmission de la créance de livraison n'a point affecté les dettes des prix. Ceux-ci sont restés dus par chaque acheteur à chaque vendeur dans les termes du contrat de vente.

Le livreur, d'autre part, a consenti à se dessaisir de son droit de rétention; il a opéré livraison au réceptionnaire. L'adoption de cette solution a été facilitée à Marseille par l'usage du délai de dix jours pour paiement au comptant. Ce dessaisissement de la marchandise n'a d'ailleurs point lieu sans équivalent pour le livreur : son acceptation par

le réceptionnaire équivaut pour celui-ci à un engagement de se soumettre à la liquidation des prix qui va être entamée par le livreur, et qui aura pour but de le rendre débiteur de son propre prix envers le livreur. A partir de ce moment, comme l'a très justement décidé le Tribunal de Commerce de Marseille, le réceptionnaire serait en faute s'il payait son vendeur, et serait déclaré responsable envers le livreur et condamné à payer une seconde fois à ce dernier. Il en serait de même de tout acheteur intermédiaire qui payerait son vendeur après avoir transmis l'ordre de livraison. En d'autres termes, la transmission de la filière pour les intermédiaires, et l'acceptation de la livraison pour le réceptionnaire, emportent de leur part obligation de se soumettre au mode de règlement d'usage qui est l'échange des factures (1).

(1) Mais, d'un autre côté, le réceptionnaire est en droit de se libérer dans les dix jours de la livraison. Son engagement de se soumettre à la liquidation par échange de factures ne peut pas faire sa situation pire ; il en résulte qu'il est en droit de croire que le livreur a renoncé à ce mode de paiement, s'il ne lui fait pas réclamer son prix dans ce délai. Le livreur peut en effet avoir intérêt à ne pas recourir à l'échange de factures, et à régler avec son acheteur direct. Il ne saurait par des retards empêcher le réceptionnaire de se libérer. La solution de la jurisprudence qui admet ici le réceptionnaire à régler valablement avec son vendeur s'il n'a pas reçu de réclamation du livreur dans les dix jours est très admissible. Cela revient à dire, en somme, que l'usage impose au livreur l'obligation de terminer la liquidation dans les dix jours, à peine de se voir opposer le paiement fait par le réceptionnaire nonobstant cette liquidation. Il se trouve alors en présence, non pas de son acheteur direct, comme le décide le Tribunal de Marseille, en vertu de sa théorie générale, mais en présence du dernier acheteur sur lequel il a reçu une facture, sauf seulement son recours contre les précédents en cas de non

Voyons donc en lui-même le procédé de règlement employé. Le livreur remet sa facture acquittée au filieriste et le charge de la présenter à son acheteur. Sur la présentation, celui-ci ne paye pas ; il se borne à remettre au liquidateur une facture sur le subséquent acheteur, facture acquittée. Suivant que le montant de cette seconde facture est moins élevé ou plus élevé que celui de la première, il ajoute la différence ou reçoit du liquidateur la promesse qu'il lui en sera tenu compte.

Il est difficile de ne pas voir là une cession de sa créance de prix sur son acheteur en paiement de sa propre dette. Cette interprétation s'impose si on considère les termes de la « lettre de garantie » qui accrédite le liquidateur auprès des membres de la filière. « *S'il vous plaisait de donner, au lieu d'un règlement direct, une facture sur M..... nous n'accepterions cette facture que pour en opérer le remboursement pour votre compte.* »

La réserve d'usage dans le commerce pour tous les règlements en valeurs, la condition : « *sauf encaissement* », est ici complètement exprimée.

Le livreur, représenté par le liquidateur, acquiert ainsi la créance du prix sur le second acheteur ; il se présente pour l'encaisser, et la même dation en paiement de la créance sur l'acheteur suivant se reproduit, avec paiement ou promesse de différence suivant le cas.

Lorsque le liquidateur arrive à la dernière facture,

paiement par celui-ci. Il est très évident que la liquidation déjà faite pour une partie de la filière se trouvera définitive si celui-ci consent à acquitter sa facture en entier et qu'il est absurde d'imposer à priori la disparition complète de cette liquidation.

toutes les créances de prix précédentes sont donc éteintes sous condition de paiement par le réceptionnaire. Le réceptionnaire, ayant reçu livraison, doit payer le prix en espèces ; c'est pourquoi la facture est dite payante et pourquoi, outre l'acquit du vendeur, elle doit porter l'acquit du livreur qui reçoit effectivement les espèces.

Telle est la marche de l'opération telle qu'elle apparaît à première vue. L'explication nous semble satisfaisante (1). On voit qu'elle implique que le filieriste est

(1) C'est après mûre réflexion que nous nous sommes arrêtés à cette formule : « *Cession de créance à titre de dation en paiement avec garantie de paiement* (clause : sauf encaissement) » de préférence à celle-ci : « *Délégation imparfaite avec obligation de réclamer paiement d'abord au délégué* » ou « *délégation parfaite sous condition résolutoire de non paiement par le délégué.* » Au point de vue purement doctrinal, la première a l'immense avantage d'exprimer beaucoup plus exactement et plus complètement l'intention des parties, et de distinguer nettement la nature des rapports qui existent entre le délégant et le délégataire (cédant et cessionnaire) de ceux qui unissent le délégué (cédé) au délégataire (cessionnaire). Le terme de *délégation* laisse tout cela dans l'ombre et l'imprécision de la théorie de la délégation obscurcit considérablement l'exposé d'une situation juridique déjà très compliquée par elle-même. Nous avons dû renoncer à l'employer.

Mais notre formule a un inconvénient grave au point de vue des textes : elle expose, d'après les théories reçues, à l'application de l'art. 1690, C. civ. On pourrait dire, il est vrai, que les significations dans le commerce ne se font pas nécessairement par acte d'huissier ; ici la signification est faite par le liquidateur qui présente la facture. L'argument est nul si l'on admet, à l'encontre d'une jurisprudence insoutenable (à propos des effets de la clause à ordre dans les titres non visés par la loi) que l'art. 1690 est d'ordre public. Il faut alors nécessairement, pour écarter l'application de l'art. 1690, qui est absurde en l'espèce, qualifier l'opération de délégation. Cela

mandataire du seul livreur à l'effet d'opérer l'encaissement des factures. Le Tribunal de commerce de Marseille, préoccupé de sa théorie qui ne veut voir dans la filière

sera très facile une fois l'opération bien comprise sous la forme indiquée au texte ; il n'y aura pas un iota changé à la théorie ni aux résultats ; sauf que les formules s'allongeront et les raisonnements se compliqueront.

Cette assertion n'est pas aussi étrange qu'elle le paraît. Les cas sont très nombreux où un même acte juridique échappe ou non à l'application de l'art. 1690 suivant qu'on le qualifie de délégation ou de cession de créance. C'est qu'il n'y a là qu'une seule et même opération, considérée sous deux aspects différents. L'opération unique est le transfert d'un droit de créance de la tête du créancier sur celle d'un tiers.

Le Code, comme partout ailleurs, n'a pas distingué ici les deux moments qui existent dans toute convention synallagmatique aboutissant au transfert d'un droit, qu'il soit réel ou personnel : à premier moment : la convention créatrice d'obligations réciproques ; deuxième moment : le transfert du droit en exécution de l'une de ces obligations. Dans notre législation, ce transfert s'opère par le simple consentement : il s'opérera donc en même temps que la création de l'obligation, qui se trouvera exécutée et par conséquent éteinte aussitôt que née ; c'est ce qui a causé la confusion. Mais il n'y en a pas moins là deux actes juridiques parfaitement distincts.

Faute d'avoir fait cette distinction, le Code n'a pas vu qu'il fallait confondre dans une même théorie tous les actes aboutissant à la transmission de droits personnels ; il en a traité par deux fois sans apercevoir les rapports des deux situations et les contradictions qu'il s'imposait ainsi.

Une première fois, il a rencontré une théorie qui nous venait du droit Romain où elle suppléait à l'absence de cession directe des créances, la théorie de la novation ; il a cru la reproduire et ne l'a du reste fait que très inexactement. la théorie romaine ne trouvant plus dans notre droit les conditions nécessaires à son existence. A ce propos, il a établi les règles de la délégation. Ces règles sont fort peu précises d'ailleurs et se ressentent de leur origine hybride. Mais ce n'est pas ici le lieu d'en faire la critique.

qu'un procédé pratique sans influence sur les relations juridiques, ne l'a pas admis, et il est arrivé à une théorie très bizarre. Il décide d'abord que l'acquit donné sur les factures n'est pas libératoire, et que son efficacité

Puis, ensuite, il a trouvé une idée moderne, celle de la cession directe des créances par le simple consentement, idée inconnue au droit Romain. Il n'a point vu que cette idée nouvelle, jointe à celle que le simple consentement peut éteindre les obligations, rendait inutile la théorie des délégations novatoires ou non, et il a posé des règles toutes différentes, dont l'art. 1690 est la plus importante. D'où l'anomalie que nous signalons.

Et voici l'intérêt de cette constatation au point de vue qui nous occupe. Lorsqu'il a traité de la délégation, le Code n'y a vu qu'une opération très favorable : le remplacement de deux liens de droit unissant respectivement le délégant au délégataire, et le délégant au délégué, par un seul, liant le délégataire au délégué ; bref, une opération de règlement abrégé de plusieurs obligations par un seul paiement. Comme la théorie rendait, de plus, l'acceptation du débiteur, nécessaire, il n'a pas songé à le protéger ni lui, ni les tiers.

Au contraire, lorsqu'il a traité de la cession de créance, le Code n'a considéré qu'une opération économiquement très différente : la vente de créance, opération de spéculation pour l'acheteur, qu'il a vue d'un œil défavorable, et où il a voulu protéger, et le débiteur, et les tiers par l'art. 1690. Mais il n'a point songé à toutes les autres conventions qui, par une cession de créances, aboutissent au même résultat que la délégation.

Nous n'irons pas jusqu'à conclure de là que l'article 1690 est inapplicable toutes les fois que la cession de la créance n'a pas pour cause une vente ou autre opération analogue (ce qui serait peut-être la traduction exacte des idées des rédacteurs du Code). Il nous paraît du moins très légitime, toutes les fois qu'une opération pourra se qualifier indifféremment de délégation ou de cession de créance, de recourir à ce critérium pour appliquer l'une ou l'autre, et par conséquent de repousser l'art. 1690 toutes les fois qu'on se trouvera en présence d'un règlement abrégé, quelle que soit d'ailleurs la qualification donnée par les parties à leur convention.

est subordonnée au paiement par le réceptionnaire. Cela est très exact. Nous avons vu que la condition « sauf encaissement » est exprimée. Mais où la théorie devient juridiquement inintelligible, c'est lorsqu'il refuse d'y voir une cession en paiement ou une délégation (rationnellement ces deux opérations sont identiques) en faveur du livreur. Le motif de l'erreur est facile à saisir; le tribunal ne voit que deux partis à prendre : ou bien admettre une délégation parfaite emportant novation et privant le livreur de toute action contre son acheteur direct; ou bien refuser tout effet à l'échange des factures. Devant ce dilemme qui, en réalité, n'existe pas, il a pris le seul parti pratiquement acceptable : le dernier. Mais il a dû pour cela, faire violence à la logique des faits : le liquidateur est devenu mandataire successivement de chaque endosseur pour la remise de sa facture au subséquent acheteur. Cette formule a, depuis, été répétée à satiété. En réalité, elle constitue un pur jeu de mots. Il suffit de remplacer le liquidateur par son mandant, pour voir l'absurdité d'une pareille conception. Soit une filière A, B, C, D, etc., avec les prix successifs de 100, 102, 98, etc. Voici la décomposition du Tribunal de Marseille : A remet sa facture acquittée à B, et lui paye en outre le montant du gain fait par B en revendant à C, avec lequel A n'a jamais et n'aura jamais aucun rapport. Après quoi il s'arrête. C'est B qui fait remettre à C sa facture, mais comme C a fait une perte de 4 en revendant à D, que B d'ailleurs ne connaît pas et ne doit pas connaître, B va recevoir paiement de cette différence, et ainsi de suite. L'opération est absolument inintelligible (1).

(1) Il y avait un autre moyen de se tirer de la difficulté, c'était de

En outre, on ne peut pas donner à l'action du livreur contre le réceptionnaire un fondement suffisant, en voyant seulement dans l'acceptation de la livraison par le réceptionnaire un engagement de payer au livreur le prix qu'il doit à son vendeur. Comment le paiement qui va le libérer de cet engagement va-t-il le libérer en même temps vis-à-vis de son vendeur ? L'opération ne peut se comprendre que si le livreur est devenu titulaire de la créance représentée par la facture payante, ou mandataire à l'effet de la recouvrer, — et cela n'est possible que si le liquidateur est représentant du livreur pour l'échange des factures (1).

considérer le liquidateur comme mandataire simultané de toutes les parties en vue de la liquidation. Mais alors personne n'était plus responsable en particulier des irrégularités commises par le liquidateur en cours de liquidation. Or, du moment que l'on écartait à priori tous rapports entre individus non parties au même contrat, il fallait bien rendre chaque vendeur responsable vis-à-vis des autres membres de la filière, et spécialement du vendeur précédent, des irrégularités commises par le liquidateur en faveur de son propre acheteur. On a dû écarter aussi cette solution.

(1) Deux circonstances de fait ont pu contribuer encore à induire en erreur le Tribunal de Marseille. Le liquidateur n'est généralement pas un individu quelconque. Ce sont la plupart du temps des hommes spéciaux, des filieristes de profession qui sont chargés du règlement des filières. Cela a alors détourné l'attention de ce fait que le liquidateur est choisi par le livreur et imposé par lui à toute la filière. De plus, il arrive très souvent qu'un filieriste est en relations continues avec une maison de commerce comme étant habituellement chargé de liquider les filières émises par elle ; ou encore que le même filieriste est porteur de plusieurs filières émanant de divers livreurs sur une même maison. Dans ce dernier cas, le filieriste compense les différences à payer et à recevoir sur les diverses filières et ne règle que

Il faut donc renoncer à ce système étrange et voir dans le liquidateur ce qu'il est réellement, le mandataire du livreur; dans l'échange des factures ce qu'il paraît être, une remise en paiement de la créance représentée par la facture, remise faite bien entendu sous la condition usuelle : sauf encaissement. Dès lors la situation est très claire :

Le livreur acquiert successivement les créances de prix sur les acheteurs successifs. Comme il y a là une simple opération de liquidation, et que la condition sauf encaissement, rend les acheteurs responsables du débiteur qu'ils

pour le solde. Dans le premier cas, il se borne généralement à passer les sommes dues au débit ou au crédit du compte que son client a chez lui. Ces modes de procéder sont pratiquement très avantageux, mais ils tiennent à des relations tout à fait étrangères à la filière. Il est certain que les endosseurs qui ont le droit d'exiger paiement, après facture payante acquittée, des bons remis par le liquidateur, et de réclamer ce paiement au livreur (suivant nous) peuvent consentir à accepter le filieriste pour débiteur. Il y a là simplement une novation par changement de débiteur sans l'intervention du premier débiteur (le livreur), lequel se trouve, par ce fait, libéré. De même si le filieriste fait crédit au débiteur d'une différence, il y a là une novation à lui particulière, et il est responsable envers le livreur comme s'il l'avait effectivement touchée. Mais cela n'affecte en rien le mécanisme de la filière et le caractère qu'y a le liquidateur d'être mandataire du livreur.

Le second fait est une habitude des filieristes, déjà signalée comme imposée par l'obligation d'arriver à la facture payante dans les dix jours de la livraison : le liquidateur court immédiatement à la facture payante, et liquide ensuite à loisir. Dans ce cas la succession logique des échanges de facture n'est pas observée ; mais cela n'enlève rien à l'analyse juridique de la filière ; le dernier vendeur consent simplement la cession de sa créance au livreur par avance et en vue de la liquidation qui va être faite.

se substituent, le livreur ramène la créance qu'on lui donne en paiement, à celle qu'il a en mains, en recevant ou en soldant une différence — si bien que le prix touché du réceptionnaire, éteignant une créance qui a servi à éteindre la précédente etc., règlera tout d'un seul coup.

Il n'y a pas à tirer objection contre ce système de l'usage où est le filieriste de recevoir immédiatement les pertes et de solder les bénéfices seulement par un bon à payer sur les sommes qu'il aura en mains en fin de liquidation. Le livreur, en effet, représenté par le liquidateur, peut très bien craindre d'être arrêté dans sa liquidation ; or il n'accepte la cession en paiement que sous la condition qu'il n'éprouvera pas de difficulté à toucher les prix. Cet usage de ne payer les bénéfices qu'après liquidation n'est qu'une autre forme de la réserve *sauf encaissement*. Que si les pertes sont soldées immédiatement, c'est que l'acheteur a trop d'intérêt à payer avec sa créance de prix pour ne pas en passer par cette exigence du livreur.

Quant à l'intérêt qu'a le livreur à se faire ainsi par l'intermédiaire du filieriste, le liquidateur des ventes successives au lieu de réclamer purement et simplement son prix à son acheteur direct, c'est que, par cette liquidation, il acquiert de nouveaux débiteurs qui s'adjoignent aux anciens, sans les dégager, et par là même a beaucoup plus de chances d'être payé. Au lieu que la théorie des contrats distincts, outre son insuffisance théorique, fait pour le livreur de l'application de la filière une simple complaisance (sauf qu'il acquiert action contre le réceptionnaire), complaisance d'autant plus inexplicable que le livreur est tenu par l'usage d'accepter en règlement les factures successives et ne peut les refuser du moment qu'on lui solde les différences. Les conséquences de cette

différence de point de vue sont importantes en cas de faillite. Nous les retrouverons plus loin.

Reste à appliquer notre théorie aux diverses situations qui peuvent se présenter :

1^o *Le réceptionnaire, sur présentation de la facture payante, solde le prix.* — Il en résulte que toutes les créances de prix nées des diverses ventes sont éteintes définitivement. Le livreur est payé. Les perdants ont été également réglés. Il reste seulement entre les mains du liquidateur une certaine somme égale au montant des bons de différence remis, et dont les gagnants sont créanciers. En fait, dans ce cas, le filieriste payera toujours les différences. S'il ne le faisait pas, nous pensons que c'est le livreur qui, comme mandant, serait responsable de ces sommes et que c'est à lui qu'il faudrait les réclamer. (Ceci est contraire au principe admis par le Tribunal de commerce de Marseille que les actions pour différences ne peuvent s'exercer qu'entre vendeurs et acheteurs directs.) Il n'y a rien de contraire aux usages commerciaux à rendre le mandant responsable de l'insolvabilité du mandataire qu'il a librement choisi.

2^o *Sur présentation de la facture payante, le réceptionnaire ne paye pas.* — La condition résolutoire sauf encaissement est alors réalisée. On peut concevoir cette condition de deux manières :

Ou bien les parties ont subordonné la résolution des cessions en paiement successives au fait du non paiement par le réceptionnaire éventuel. Dans ce cas, le non paiement par le réceptionnaire les fait tomber d'un seul coup, les vendeurs et les acheteurs se retrouvent en présence avec les actions nées de leurs contrats de vente, et

on arrive à des conclusions très voisines de celles du Tribunal de Marseille.

Nous ne croyons pourtant point que tel soit le sens de la réserve implicite contenue dans la remise de factures. Nous croyons plus conforme à l'intention des parties de considérer que cette condition affecte séparément chacune des cessions en paiement faites au livreur, si bien qu'à défaut de paiement par le cédé, le livreur doit s'adresser au cédant immédiat. Au surplus, il est très certain que la réalisation de la condition ne saurait exiger qu'il y ait des poursuites exercées par le livreur contre le cédé ; le simple refus de paiement par celui-ci permet de se retourner contre le cédant.

Le livreur devrait donc, à défaut de paiement par le réceptionnaire, s'adresser, non pas comme l'exige le Tribunal de Marseille, à son acheteur immédiat, mais au dernier vendeur, puis sur le refus de celui-ci, au précédent, et ainsi de suite jusqu'à son acheteur direct tenu à défaut de paiement par les acheteurs substitués. Nous avons vu que c'était en effet ainsi qu'on procédait dans la pratique. C'est qu'il y a à cette façon de procéder de très grands avantages. Le paiement n'est en effet refusé par le réceptionnaire qu'après liquidation faite (au moins théoriquement) ; il y a un grand intérêt à ne pas rendre cette liquidation inutile. Quel que soit le système qu'on adopte, l'insolvabilité du réceptionnaire restera toujours à la charge de son vendeur direct ; il n'est que strictement juste de permettre à celui-ci, en s'acquittant envers le livreur du montant de l'avant-dernière facture, celle qu'il doit personnellement, de désintéresser toute la filière, en restant pour sa part créancier de son prix total vis-à-vis du

débiteur avec qui il a contracté, sans encourir les frais que lui ferait subir la déliquidation par le haut.

Prenons un exemple. — Filière A, B, C, D, R, avec les prix successifs de 100, 102, 98, 99. En fin de liquidation, la situation est la suivante : A se trouve porteur de la facture payante de 99 sur R. B et D ont reçu des bons pour respectivement 2 et 4, montant de leur bénéfice. C a payé 4, montant de sa perte. Avec le système qui force le livreur à s'adresser immédiatement à son acheteur direct, on obtient le résultat suivant :

La liquidation faite est inutile, les bons de différence n'ont plus de valeur et le filiériste devra restituer à C les 4 qu'il en a reçus. Chaque vendeur agira contre son acheteur en payement de son prix total.

Dans le système de la pratique, au contraire la liquidation subsiste. Sur le refus de payement de R, A s'adressera à D pour lui réclamer le prix porté à la facture de C sur D, soit 98. Si D consent à payer — et il n'a aucune raison de refuser, puisque la déliquidation le rendra débiteur de C pour ce même prix de 98 qu'il finira toujours par payer — si donc D consent à payer, les dettes de prix de tous les endosseurs précédents se trouveront éteintes. La liquidation subsistera quant à eux. Pour ce qui est de R, son vendeur se trouvera créancier de son prix total et supportera dans cette mesure son insolvabilité. On atteint le résultat directement, et on conserve dans la mesure du possible l'utilité du règlement par échange de factures qui est d'éviter des paiements inutiles.

Que si D ne consent pas à payer, le livreur n'est sans doute pas forcé de le poursuivre, et peut s'adresser à l'endosseur précédent C, pour lui réclamer son prix de 102, sauf à lui restituer le montant de la différence de 4 touchée

de lui dans la liquidation, désormais sans objet quant à C. C a, pour s'acquitter, les mêmes raisons que pouvait avoir D, et ici encore on conserve l'effet de la liquidation pour tous les endosseurs précédents.

Mais, si notre théorie est exacte, le livreur A peut prendre un autre parti. Cessionnaire de la créance de C sur D, il peut, sur le refus de paiement de D, et considérant que D est une maison solvable, exercer cette créance directement et contraindre D à payer. On ne voit pas quelle raison pratique il peut y avoir à l'empêcher d'agir de la sorte et à le priver de ce droit d'action contre D, qui n'empire en rien la situation de celui-ci, et a l'immense avantage de ne pas entraîner une série d'actions récursoires, de n'admettre qu'un seul procès, de diminuer les frais et de ne pas faire supporter aux précédents endosseurs des frais dont ils devraient être indemnes, s'étant substitué des débiteurs solvables. Quant à la raison de principe qu'on n'a d'action que contre ceux avec qui on a contracté, il est maintenant inutile d'insister sur son absurdité (1).

(1) Dans tout le cours de cette discussion nous n'avons parlé que de l'action du livreur en paiement des prix et non de l'action en résolution qu'il pourrait exercer contre son acheteur. La livraison en filière lui a en effet enlevé tout intérêt à user de cette action. Cet intérêt, d'ordinaire, est de faire résoudre avec la vente la transmission de propriété qui en a été la conséquence, d'autoriser par conséquent une revendication possible. Or, ici, l'acheteur direct soumis à la résolution, n'a pas reçu livraison; le réceptionnaire qui a reçu livraison, n'ayant point de contrat avec le livreur, n'est point sujet à une action en résolution; pour lui, la transmission de propriété a sa cause, non dans le contrat du livreur avec le premier acheteur, mais dans son contrat avec le dernier vendeur. L'action en résolution du livreur

Reste à régler quelques situations de fait. Qu'arrivera-t-il, si, sur la présentation de la facture de son vendeur, l'un des acheteurs ne peut ou ne veut payer la différence en perte dont il est redevable ?

D'après la théorie que nous avons admise, il faut décider que le livreur est en droit de considérer qu'il y a là un refus de paiement de la facture qu'il a en mains (1), de refuser la facture sur l'acheteur suivant, et de remonter la filière jusqu'à son acheteur pour obtenir paiement. En fait, on procède à des arrangements qui permettent de continuer la liquidation.

La situation est plus compliquée, si le filériste a remis par avance la facture payante au livreur qui l'a déjà encaissée. On ne peut bien évidemment rendre le livreur responsable, à raison de ce fait, des différences impayées en liquidation. D'autre part, il serait exorbitant d'annuler le paiement fait par le réceptionnaire et d'obliger le livreur à le restituer. Car le livreur a, à la liquidation par échange de factures, un droit que lui a fait acquérir la livraison en filière. Nous admettrions donc que le livreur est en droit de continuer sa liquidation sauf à réclamer au vendeur de l'acheteur insolvable la différence non payée par celui-ci : puis, à défaut de paiement par celui-ci, à l'acheteur précédent. Cette différence représente en effet une partie impayée du montant des factures précédentes

exercée contre le premier acheteur ne lui donnerait donc droit qu'à une créance de somme d'argent. Il est plus simple dès lors de réclamer simplement paiement du prix.

(1) On peut encore trouver là une confirmation du fait que le liquidateur est mandataire du livreur, puisqu'il est tenu en pratique de le prévenir immédiatement en cas d'accident dans la liquidation.

acceptées en paiement sous condition d'encaissement. Le paiement des bons de différence sera suspendu jusqu'à remise de cette somme. Les acheteurs recourront ensuite, s'il y a lieu, les uns contre les autres jusqu'à celui qui se trouve vendeur de l'acheteur insolvable, et qui supportera l'insolvabilité dans la mesure de cette différence (1). (Voyez plus loin l'avantage de cette solution sur celle des contrats distincts ; cette dernière imposera en effet au vendeur l'insolvabilité pour la totalité de son prix.)

Quid si le liquidateur se rend coupable d'irrégularités dans la liquidation ? Si par exemple il accorde à un endosseur débiteur d'une différence un délai qui laisse survenir l'insolvabilité de ce débiteur ? La solution n'est pour nous pas douteuse : il faut rendre le livreur responsable du fait de son mandataire, en ce sens qu'il sera tenu néanmoins de solder les bons de différence comme s'il avait été payé de suite. Sauf bien entendu son recours contre le liquida-

(1) Il y aurait peut-être un autre moyen de sortir de cette difficulté. Ce serait de déclarer que la liquidation par échange de factures devient impossible, mais que le paiement fait par le réceptionnaire libère tous les acheteurs à due concurrence (c'est la solution que semble admettre le Tribunal de Marseille). Mais c'est là changer arbitrairement le caractère de la liquidation adoptée par les parties et surtout le montant des différences dues. Dans notre exemple de tout à l'heure, C a refusé de payer au filieriste les 4 dont il est en perte. Pour nous ces 4 seront réclamés aux précédents vendeurs. Avec le système indiqué ici, le livreur va avoir à réclamer à B, 400 (son prix) moins 99 (prix payé par le réceptionnaire) = 4, au lieu d'avoir à lui payer 2 en fin de liquidation. Et puis, comment faire si le prix payé par le réceptionnaire est supérieur au montant de la première vente ? En réalité, ce système aboutit à substituer une liquidation analogue à la liquidation sur un prix d'émission, à la liquidation par échange de factures.

teur qui a outrepassé son mandat ; sauf aussi le cas où les créanciers de différence ont accepté le liquidateur pour débiteur personnel par suite de comptes existant entre eux.

En résumé, voici comment nous comprenons le fonctionnement de la filière à Marseille.

La série des ordres de livraison constitue, suivant les formules usitées, une série de délégations imparfaites ou une série de transmissions d'un engagement à ordre de nature particulière (en ce sens qu'il contient réserve implicite du droit de rétention du livreur.)

Le livreur devient donc débiteur de livraison envers le réceptionnaire qui est en droit d'exiger l'exécution de la filière.

Cette action peut être paralysée par le droit de rétention du livreur non payé. (Clause : payable de suite en cas de filière). Et alors : 1° ou, et c'est le cas ordinaire, le livreur consent à abandonner son droit de rétention ; il acquiert alors le droit d'imposer la liquidation d'usage par échange de factures, et le réceptionnaire ne peut payer valablement son vendeur que si la facture payante ne lui est pas présentée dans les dix jours. De même pour les intermédiaires l'acceptation, puis la transmission de l'ordre de livraison vaut engagement d'attendre la liquidation par échange de facture et les empêche de payer leur vendeur direct ;

2° Ou le livreur exige payement immédiat ; le réceptionnaire peut alors consentir à payer son prix immédiatement et par avance sur la liquidation à faire. Si ce prix est inférieur au prix de vente du livreur et que celui-ci ne s'en contente pas, il y a, quant au réceptionnaire, défaut de livraison et nous retombons dans l'hypothèse suivante.

En cas de défaut de livraison, le réceptionnaire peut exiger exécution du livreur, s'il n'y a pas de droit de rétention opposable par ce dernier. S'il ne le veut ou ne le peut, il doit se retourner contre son vendeur, garant de l'exécution de l'avis de livraison remis en paiement. Celui-ci se retourne contre son vendeur et ainsi de suite jusqu'au livreur sur qui retombent les conséquences du défaut de livraison, à moins qu'il n'ait été en droit d'opposer son droit de rétention, auquel cas c'est son acheteur direct qui supportera les conséquences.

Lorsque livraison est faite, il y a lieu à liquidation du prix par échange de factures.

Le filieriste est représentant du seul livreur à l'effet de procéder à l'échange des factures. Le livreur acquiert ainsi successivement les créances de prix sur les acheteurs, créances qui lui sont remises en paiement sous la condition sauf encaissement.

Il en résulte que le livreur, s'il n'est point payé par le réceptionnaire, doit réclamer à l'acheteur précédent le montant de la facture qu'il avait en mains sur lui, puis défaut de paiement par celui-ci au précédent, et ainsi de suite, en remontant la filière et en annulant à mesure les bons de différence remis et restituant les différences perçues. Il n'est d'ailleurs obligé à aucune poursuite, et le refus de paiement l'autorise à s'adresser à l'acheteur précédent. Mais il peut, s'il le veut, poursuivre en justice tel qu'il lui plaît des endosseurs qui ont refusé de payer la facture qu'il avait en mains sur eux. Quant aux endosseurs, qui se trouvent mis ainsi hors de la liquidation, par un refus de paiement au livreur, ils se trouvent créanciers de leurs acheteurs pour la totalité de leur prix.

Enfin, après liquidation faite, c'est au livreur représenté par le filiériste que les endosseurs en gain ont le droit de réclamer le montant des bons de différence qui leur ont été remis en liquidation; le livreur n'est d'ailleurs exposé à aucune perte de ce chef, puisqu'il a déjà perçu toutes les différences en perte.

V. — Cette conception de la filière peut se transporter à peu près intacte à Paris, où les éléments essentiels de la filière se trouvent les mêmes.

Ici, d'abord, la filière se trouve être très certainement un titre représentatif d'une créance de livraison, transmissible à ordre. (Voy. plus haut.)

La difficulté relative au droit de rétention que nous avons rencontrée à Marseille, n'existe plus. La liquidation des prix se trouve se faire à mesure que la filière se transmet, si bien que le créateur devient toujours créancier du réceptionnaire pour son prix en même temps que débiteur de livraison. Dès lors, si le livreur peut arguer de son droit de rétention pour ne pas livrer, c'est qu'il y a défaut de paiement du réceptionnaire et vice-versa.

Par contre, la liquidation des prix sera toujours faite au moment où se produira le défaut du réceptionnaire ou celui du livreur. Il y aura donc à considérer cette liquidation même au cas de défaut du livreur.

Au risque de nous répéter quelque peu, reprenons dans son entier l'analyse de l'opération.

Le liquidateur est chargé à la fois de recevoir les endos et de liquider les prix; il poursuit les deux opérations parallèlement.

L'endossement de la filière constitue une remise de

l'engagement à ordre du livreur, en paiement de la créance de livraison de chaque acheteur sur chaque vendeur. Nous avons assez insisté sur ce point de vue pour n'avoir pas à y revenir. En transmettant la filière, chaque endosseur demeure, envers son acheteur, garant de l'exécution par le livreur. En même temps qu'il cède ainsi sa créance de livraison à son acheteur, l'endosseur remet au liquidateur, représentant du livreur, sa facture sur ledit acheteur et cède ainsi au livreur sa créance du prix, en demeurant garant envers lui du paiement de ce prix. L'usage de payer immédiatement les différences en gain au lieu de remettre de simples bons, ne modifie bien évidemment pas la nature de l'échange des factures telle que nous l'avons exposée.

L'opération se poursuit ainsi jusqu'à l'arrêteur. Les délais de livraison devant, de par la convention, partir du jour de l'arrêt, l'arrêteur est tenu de faire notifier immédiatement l'arrêt au livreur par l'intermédiaire du liquidateur.

Réceptionnaire et livreur se trouvent alors seuls en présence. Le réceptionnaire ayant action en délivrance contre le livreur, et le livreur action en paiement du prix contre le réceptionnaire, le droit de rétention de chacune des parties s'exerce à l'égard de l'autre. Et si bien, que certains règlements édictent contre celle des deux parties qui s'en est dessaisie (en fait ce ne sera jamais que le livreur, qui livrerait en faisant crédit au réceptionnaire) la déchéance de tout recours contre les endosseurs. Les endosseurs sont, en effet, par là même, autorisés à considérer la liquidation comme définitive puisque l'une des parties a accepté l'autre comme débi-

teur personnel. On doit décider ainsi même en l'absence de clause expresse aux règlements.

Voyons maintenant les cas de défaut de l'une des deux parties.

1^o *Défaut du livreur.* — Le livreur n'opère pas livraison. D'après notre analyse, on pourrait prêter au réceptonnaire deux raisonnements :

Ou bien considérer que, la filière n'ayant pas été exécutée, l'endossement de cette filière fait par son propre vendeur en exécution de sa dette de livraison, tombe. Il se trouverait alors avoir le droit d'agir soit en exécution, soit en résolution contre son propre vendeur. Le même raisonnement se reproduirait de chaque acheteur à chaque vendeur.

Ou bien maintenir cette dation en paiement, et procéder à l'exécution en Bourse sur le livreur débiteur de livraison en vertu de la filière.

C'est ce dernier parti qui seul est autorisé, d'après nous, par la nature des conventions, et c'est celui qu'imposent les règlements. Et voici ce qui se produit à la suite du rachat :

Le débiteur qui rachète se trouve, du fait du rachat, créancier du livreur pour le montant total du prix de rachat, principal et frais. Mais, d'autre part, la liquidation des prix est faite ; elle l'a rendu débiteur envers le livreur du montant du prix d'arrêt, devenu exigible par le fait même de l'exécution forcée. Une compensation s'opère donc à due concurrence, et l'arrêteur ne peut réclamer au livreur que le montant de la différence entre le prix de rachat et le prix d'arrêt.

Si, à présentation du procès-verbal de rachat, le livreur

ne solde pas cette différence, l'arrêteur est en droit de la réclamer à l'un quelconque des endosseurs garants de la livraison, tenus par conséquent des frais occasionnés par la non-livraison, et du montant du prix que l'arrêteur a dû payer pour se procurer la marchandise sur le marché. Ceci est plus délicat à établir.

Soit une filière A, B, C, D, R, avec les prix successifs de 99, 98, 101, 100. — Sur non-livraison de A, R a racheté en Bourse à 102. C'est donc 102 qu'il va réclamer au livreur. Mais la liquidation des prix l'a rendu débiteur de A d'une somme de 100. Compensation s'opère donc et R est créancier de A pour la différence; soit 2. Mais cette compensation a, quant à la liquidation des prix, les mêmes effets qu'aurait eus le paiement du prix d'arrêt; elle rend donc la liquidation définitive, et tous les acheteurs sont libérés envers leurs vendeurs. Gains et pertes reçus ou payés en liquidation sont définitivement acquis à ceux qui les ont reçus, il n'y a plus à s'en occuper.

Reste la différence de 2 dont l'arrêteur n'est pas payé par le livreur. Prenons son vendeur D. Il peut lui dire : Vous m'avez fait livraison par remise de l'engagement d'un tiers, en restant garant de l'exécution par ce tiers. Il n'a pas exécuté. Conformément à nos conventions j'ai exécuté sur lui, c'est-à-dire que je me suis procuré la marchandise et ai transformé ma créance de livraison en une créance de somme d'argent; cette créance n'a été payée par lui que partiellement (dans la mesure de mon prix d'arrêt); vous êtes en conséquence responsable du surplus que je vous réclame.

Le vendeur qui a été contraint de payer cette différence peut à son tour se retourner contre son vendeur et lui

réclamer garantie par le même raisonnement — et ainsi de suite jusqu'au premier acheteur qui supportera, dans la mesure de la différence réclamée, l'insolvabilité du livreur.

Mais, par l'endossement de la filière, chaque endosseur s'est porté garant de l'exécution, non seulement vis-à-vis de son acheteur immédiat, mais aussi vis-à-vis du porteur à l'échéance. C'est la règle en matière de transmission par endossement.

Nous admettrions donc, dans le silence des règlements, que le réceptionnaire peut s'adresser pour réclamer le montant de la différence de rachat à l'un quelconque des endosseurs garants de par l'endossement, et non pas solidaires (comme le dit la loi pour les titres à ordre) mais garants *in solidum*, garants individuellement pour le tout, de l'exécution.

C'est cette conséquence qui a souvent fait rejeter l'assimilation de la filière à un titre à ordre. Nous ne voyons pas ce qu'elle a de si effrayant ici (bien entendu elle serait inadmissible pour Marseille par exemple où la filière n'est pas encore un titre à ordre bien défini) et quel danger il y a, dans notre exemple de tout à l'heure, à permettre au réceptionnaire R de réclamer directement la différence de 2 à B ou à C qui finalement auront toujours à la payer à leur acheteur sauf à la réclamer ensuite à leur vendeur, plutôt que d'obliger à réclamer à D qui la réclamera à C et ainsi de suite par une série d'actions en garantie.

Cette solution n'a d'ailleurs aucune importance pratique à Paris. Les règlements, comme convention des parties, peuvent imposer un ordre dans les recours successifs et c'est ce qu'ils font.

Comme nous l'avons déjà dit, les règlements des Marchés des Alcools, des Huiles, des Blés et des Farines, obligent le réceptionnaire non livré à réclamer la différence de rachat à son vendeur direct. Celui-ci recourra contre son vendeur pour le montant de cette différence, et ainsi de suite. Le règlement des farines impose même un délai ; la réclamation doit être présentée par chaque acheteur à son vendeur dans un délai de 24 heures à compter de la réclamation précédente et ce, à peine de forclusion.

Le règlement des Sucres impose l'ordre précisément inverse. Le procès-verbal de rachat sera présenté, avec la note du montant des frais, au livreur directement responsable et tenu au paiement immédiat, et à défaut de paiement ces pièces seront présentées aux endosseurs successifs également obligés dans l'ordre descendant et comme tels tenus de payer faute par leurs vendeurs d'avoir payé à présentation.

Celui des endosseurs qui paye ainsi, faute par les précédents d'avoir payé, jouit de son recours en garantie contre son vendeur, qui sera condamné envers lui sauf son recours contre son propre vendeur.

Et il n'y aura plus alors aucune objection à la mise des frais occasionnés par les instances en garantie successives, à la charge finale du premier endosseur, qui aurait pu s'en exonérer en payant sur présentation du procès-verbal de rachat.

Il est bon de faire remarquer qu'on aboutit ainsi beaucoup plus simplement et surtout avec beaucoup moins de risques pour les intermédiaires, au même résultat final que par la déliquidation complète.

Reprenons notre filière A B C D R avec les prix successifs de 99, 98, 101, 100 ; prix de rachat : 102.

Système de déliquidation : R considère la vente de D, comme non exécutée. Il rachète à 102 et lui réclame la différence avec son propre prix, soit 2. D réclamera à C la différence entre le prix de rachat 102 et son propre prix 101, soit 1. Payant 2 à R, recevant 1 de C, il sera en définitive en perte de 1 ; c'est bien le montant de sa perte à la revente. Mais il a, en liquidation des prix, payé 1 au liquidateur. La rupture de la filière par suite de la non-livraison, rend la liquidation sans objet. Il doit donc être remboursé de cette somme. Par qui ? par le livreur qui a fait la liquidation ? mais on ne peut pas songer à le rendre responsable de l'insolvabilité du livreur qui lui a été imposé. Par son vendeur ? mais en vertu de quel droit ?

La même situation va se répéter entre C et B, avec cette différence que C a touché 3 et devra les restituer et que, si on a admis l'obligation de C de payer à D la somme dont il s'est découvert par la liquidation, il faut lui permettre de les répéter de B, car il ne peut en demeurer responsable. C'est ici et non dans notre système qu'est la complication.

Avec le système que nous avons admis, tout est très simple. Le rachat constitue une exécution de la filière. La liquidation est définitive et il ne peut être question de restitution des différences perçues. Seulement R va s'adresser à D pour lui réclamer la différence entre le prix d'arrêt éteint par compensation avec le livreur et le prix de rachat qui représente la créance qui s'est substituée à la créance de livraison. Cette somme de 2, D y est obligé comme garant de l'exécution, mais il sera indemnisé par son vendeur, garant à son égard. Il restera donc après cela dans la situation exacte que lui a faite la liquidation, et, de plus, ne sera jamais soumis aux consé-

quences de l'insolvabilité de son vendeur que précisément dans la mesure du préjudice causé par l'inexécution. Finalement, le livreur supportera toutes les conséquences de l'inexécution. S'il est insolvable, c'est son acheteur qui les supportera ; le principe du crédit personnel est complètement respecté, et la filière reste une exécution du contrat qui ne fait pas supporter à l'acheteur, pour la totalité d'un contrat par lui exécuté, l'insolvabilité du livreur survenue pendant les délais de transmission de la filière.

2^o *Défaut du réceptionnaire.* — Sur l'offre de livraison du créateur, le réceptionnaire ne paye pas.

L'émission de la filière et la liquidation des prix ont pour effet d'empêcher le livreur d'exercer immédiatement une action en résolution. En effet il ne peut être question de résolution vis-à-vis de l'arrêteur avec qui le livreur n'est lié par aucun contrat de vente. (Nous savons que la liquidation par filière n'équivaut point à un *transfert de contrat*). Quant à son acheteur direct, ce n'est plus à lui que le livreur doit livraison, mais au porteur de la filière, et il ne peut offrir livraison qu'à ce seul porteur. D'autre part il n'est plus créancier du prix vis-à-vis de son acheteur, ayant accepté en paiement les factures subséquentes sous garantie de solvabilité ; il ne le redeviendrait, et ne pourrait prétendre qu'il y a défaut de paiement du prix de la part de son acheteur, qu'autant qu'il aurait éprouvé des refus de paiement successifs de ces diverses factures. Or il ne peut réclamer un paiement à un endosseur quelconque, qui a été liquidé et qui a un droit acquis à cette liquidation, qu'autant qu'il justifie pour sa part de l'exécution de la filière qui a servi à régler les dettes de livraison. Toute action en résolution est donc impossible, et

la seule voie qui reste ouverte au livreur est l'exécution forcée sur l'arrêteur, sauf ses recours pour le montant de la somme dont il restera à découvert.

Et c'est bien ainsi que l'entendent les règlements. Ils n'admettent que la revente en Bourse, c'est-à-dire l'exécution forcée, comme procédé à employer sur le défaut du réceptionnaire. De toute façon donc, soit en vertu des opérations de filière, soit en vertu de cette clause spéciale des conventions, le livreur ne peut réclamer résolution et doit procéder à la revente dans les formes et les délais imposés par les règlements (4).

Cette revente en Bourse a lieu sur le réceptionnaire. Le livreur en effet, par l'intermédiaire du liquidateur, acquiert successivement les créances de prix des vendeurs sur leurs acheteurs. Il les ramène aux précédentes par le paiement ou la réception des différences.

Mais il faut remarquer qu'ici la liquidation n'a plus lieu comme à Marseille après livraison, mais avant et par anticipation. L'acheteur est obligé envers son vendeur, non seulement à payer le prix mais encore à prendre livraison. C'est donc cette double créance que chaque vendeur transmet au livreur en lui remettant la facture sur son acheteur. Il s'en suit qu'à défaut de prise de livraison par le réceptionnaire, c'est sur lui, créancier de livraison en

(4) La revente tardive ne l'exposerait pas d'ailleurs à une déchéance complète de tout recours. Il serait encore en droit d'actionner le réceptionnaire en défaut pour le montant de la différence de revente, sauf au tribunal à apprécier les conséquences du retard et à réduire la demande en conséquence. Mais ce retard devrait équivaloir, selon nous, à un crédit fait au réceptionnaire, à l'acceptation du réceptionnaire comme débiteur personnel, par conséquent libérer entièrement les intermédiaires et notamment l'acheteur direct de tout recours.

vertu de la filière, tenu de prendre livraison et de payer son prix par suite de l'échange des factures, que devra être opérée la livraison forcée par revente en Bourse à ses frais.

Par la revente en Bourse, qui est une livraison forcée, le livreur exécute la filière. Tout doit donc se passer comme si le réceptionnaire avait pris livraison et payé son prix à concurrence du prix de revente. Il reste débiteur de la différence entre le prix de revente et son prix d'arrêt.

S'il ne la paye pas, le livreur est en droit de considérer la facture d'arrêt comme impayée à concurrence de cette différence; il s'adressera donc au dernier endosseur pour lui en réclamer le montant, lui disant : L'encaissement de la facture d'arrêt n'a eu lieu que pour partie; pour le restant, la condition « sauf encaissement » est réalisée, et vous êtes tenu de me le payer, car la facture que j'avais sur vous se trouve par là même impayée dans cette mesure.

Que si le dernier endosseur refuse paiement, le livreur se retournera contre l'endosseur précédent, en vertu du même raisonnement : Vous m'avez remis en paiement une facture sur votre acheteur, facture dont nous avons ramené le montant à celui de la facture que j'avais en mains sur vous, au moyen d'un règlement de différence. Or, par suite du refus de votre acheteur, cette seconde facture se trouve impayée à concurrence de tant (différence entre le prix de revente et le prix d'arrêt); je ne vous avais libéré que sauf encaissement : dans cette mesure, la condition est réalisée, vous me devez cette somme.

On pourrait être tenté de faire un autre raisonnement et dire que le livreur ne peut réclamer à un endosseur

quelconque que la différence existant entre le prix de revente et le montant de la facture qu'il avait en mains sur lui. Ce serait une erreur (1). La revente, en effet, n'a pas eu lieu sur cet acheteur, mais sur le réceptionnaire et la différence entre le prix de revente et le prix d'arrêt représente la somme dont le livreur n'a pas été payé par suite du règlement donné par une facture au lieu d'espèces. Il est donc en droit de réclamer cette différence comme portion impayée de la facture remise ; ou, si l'on préfère cette formule, comme portion impayée de la facture qu'il avait en mains sur l'endosseur auquel il s'adresse,

(1) L'erreur ne serait d'ailleurs pas très grave. Filière A B C D R avec prix successifs de 100, 101, 98, 99, revente à 97. Sur refus de paiement de D, A s'adresse à C et lui réclame la différence entre le prix de la revente et le prix de la facture de B sur C, soit $101 - 97 = 4$. Mais d'une part, il y a lieu alors de tenir compte de la différence de 3 que C a payée en liquidation, liquidation qui n'a plus d'objet, quant à C qu'on recherche pour son propre prix. Reste 1 à lui réclamer. D'autre part la facture remise par C sur D en paiement de la sienne était de telle nature qu'elle obligeait le livreur à recevoir en paiement la facture de 99 sur le réceptionnaire et à régler immédiatement la différence de 1. Cette différence aurait dû lui être restituée par D, celui-ci ne l'ayant pas fait, c'est son auteur C qui en est responsable et qui la doit. Au total, C devra donc au livreur 2, soit précisément la différence entre le prix de revente et le prix d'arrêt. On aboutit au même résultat quel que soit l'endosseur et quels que soient les chiffres. Il n'y a là d'ailleurs qu'une autre forme un peu plus compliquée du raisonnement que nous faisons au texte, et qui peut dans l'ensemble se ramener à celui-ci :

L'obligation d'usage pour le livreur de payer immédiatement les différences sur des factures qu'il ne peut refuser fait de la condition sauf encaissement, pour l'acheteur qui remet sa facture sur le subséquent acheteur, une véritable garantie de paiement de cette facture.

puisque le règlement par différence a égalisé cette facture avec celle qui lui était remise en échange.

C'est donc la différence entre la facture d'arrêt et le prix de revente, augmentée des frais de revente, que le livreur devra réclamer à chaque cédant, en suivant l'ordre ascensionnel des endossements.

C'est la solution qui a toujours prévalu en pratique à raison de sa simplicité ; c'est celle qu'imposent tous les règlements sans exception.

Le livreur est d'ailleurs maître de s'arrêter dans cette marche ascendante et de poursuivre tel endosseur qu'il lui plaît en paiement de cette différence, pourvu qu'il l'ait réclamée d'abord à ceux qui le suivent dans la filière et en ait reçu des refus de paiement.

L'endosseur qui aura été ainsi contraint de payer — ou qui aura payé volontairement — aura son recours pour la totalité des sommes payées et des frais exposés par lui contre son propre acheteur, en faute de n'avoir pas payé à présentation du procès-verbal de revente. Celui-ci, à son tour aura un recours semblable contre le suivant jusqu'au réceptionnaire, responsable en dernier lieu.

Que si le réceptionnaire est insolvable, c'est le dernier endosseur qui a contracté avec lui qui en subira les conséquences. C'est là ce que signifie la phrase des règlements : « La filière est arrêtée d'office sous la responsabilité du dernier endosseur. »

VI. — Reste à nous occuper de quelques dispositions formelles des règlements.

La première vise le rôle du liquidateur, et semble faire échec à notre manière de voir qui fait du liquidateur le mandataire exclusif du livreur pour la liquidation des prix.

« Les liquidateurs sont les mandataires du créateur de la filière, mais ils deviennent successivement les mandataires de chaque endosseur, jusqu'au jour de l'arrêt où le créateur devient seul responsable des formalités régulières de la revente. » (Sucres, art. 7, § 5. Alcools, art. 13.)

Cette formule est une de ces formules juridiques que les règlements de Paris aiment à employer sans trop se rendre compte de ce qu'elles veulent dire, et on aurait tort de se hâter de la prendre à la lettre.

Il suffit de la comparer avec la clause correspondante des marchés d'huiles pour en voir la signification, et le but très restreint où elle tend malgré la généralité de ses termes. Elle vise tout simplement les irrégularités qui peuvent être commises en cours de liquidation.

La clause du marché d'huiles est ainsi conçue :

« Les créateurs des filières sont responsables de la liquidation de ces filières dans les conditions prévues par le règlement (un endos par 24 heures au moins). Ils peuvent confier ces filières à tels agents qu'il leur convient de choisir, et dont ils sont responsables. » Or le liquidateur à Paris joue un double rôle ; il reçoit les endos et procède à l'échange des factures. En tant qu'il procède à l'échange des factures, il n'est et ne peut être que le mandataire du livreur. Mais les endos se donnent et se reçoivent sans aucune intervention du livreur ; le liquidateur, en transmettant la filière, n'agit point comme mandataire du livreur ; il est simplement chargé par l'endosseur de porter l'endos à son acheteur et de le lui faire accepter par un arrêt ou un endos nouveau, à défaut de quoi il doit arrêter d'office pour le compte de l'endosseur précédent. Il devient ainsi en effet mandataire successif des divers endosseurs pour la transmission de la filière.

mais mandataire forcé, imposé par le choix du livreur. Or, c'est dans cette transmission que se commettent les irrégularités.

Il en résulte que si le liquidateur, par complaisance, accorde par exemple plus de vingt-quatre heures à un acheteur pour donner un endos (1), et que ce retard laisse survenir l'insolvabilité de cet acheteur, c'est le créateur qui supportera les conséquences de cette insolvabilité (en tant bien entendu que le retard l'a laissé survenir).

Cela est très naturel sur ce marché où le créateur a le choix absolument libre de son liquidateur et l'impose aux endosseurs successifs. Mais nous avons vu que sur les autres marchés il n'en est point ainsi. Un corps de liquidateurs est imposé par la Chambre syndicale qui se charge de leur surveillance. Dès lors, il n'y a plus de raison de rendre le créateur seul responsable des irrégularités commises dans la transmission, où le liquidateur représente les endosseurs successivement, et n'est plus laissé au choix du créateur. Sera donc responsable de l'irrégularité commise l'endosseur que représentait à ce moment le liquidateur (c'est-à-dire le vendeur de l'individu qui a profité de l'irrégularité) ; cet endosseur est tenu de surveiller la circulation jusqu'à arrêt ou endos nouveau donné par son acheteur.

Tel est simplement le sens de cette formule un peu vague, qui d'ailleurs réserve également le rôle du liquidateur comme mandataire du livreur. Elle ne vise nullement la décomposition juridique des opérations, et le fondement ou la forme des recours en cas de défaut. Elle

(1) Ou s'il accepte un endos en n'exigeant pas règlement immédiat de la différence, etc.

serait d'ailleurs en contradiction avec le système de la déliquidation par le bas.

La formule exacte est donnée par le règlement des farines 12-marques.

« Le liquidateur porteur de la filière devient successivement le mandataire de chacun des endosseurs pour la seule transmission de la filière. »

La deuxième disposition est plus sérieuse. C'est celle qui impose au créateur la désignation sur la filière d'un lot de marchandises déterminé qui y est affecté et demeure indisponible en magasin jusqu'à l'arrêt sous la responsabilité du magasinier. Nous avons vu la grande importance pratique de cette règle. On pourrait être tenté de voir là une spécialisation de la marchandise livrée. La filière, au lieu d'être un titre représentatif d'une créance de livraison, comme nous l'avons admis jusqu'à présent, deviendrait par là un titre analogue à un récépissé de magasin général, un titre représentatif de la marchandise même, dont la propriété serait transmise par l'endossement (1).

Une telle interprétation semble confirmée par la clause insérée aux règlements : « La filière est la représentation effective de la marchandise. Elle sert d'offre réelle de livraison et se transmet par voie d'endossement. » (Farines, art. 42 ; blés, art. 36 ; huiles, art. 27.)

Cette clause pourrait être supprimée sans inconvénient, elle n'apparaît point aux règlements des alcools et des sucres. Quant aux autres, ce pathos quelque peu baroque

(1) C'est en effet le caractère que semble présenter la filière sur les marchés américains. Cf. la spéculation sur warrants pour les fontes anglaises.

a simplement l'intention de dire qu'une opération en exécution de laquelle une filière a été transmise, doit être considérée comme exécutée sauf les recours éventuels. C'est d'ailleurs ce que nous soutenons.

Pour constater que cette clause n'a, dans l'intention de ses rédacteurs, aucun rapport avec la spécialisation de la marchandise mise en filière, il suffit de constater qu'elle figure au règlement des huiles où cette spécialisation n'existe point. Le terme « offre réelle » serait d'ailleurs bien mal choisi par exprimer la transmission de propriété de la marchandise par l'endossement de la filière. Il semble vouloir dire seulement que la transmission d'une filière vaut sommation de prendre livraison et met l'acheteur en demeure, ce qui est évident par soi-même.

D'ailleurs des considérations de fond empêchent absolument de voir dans la filière un titre représentatif du lot de marchandises désigné. C'est d'abord et surtout la nécessité du transfert au magasin général opéré après l'arrêt au nom de l'arrêteur. Le défaut de transfert est considéré comme non livraison.

C'est ensuite que, si le magasin général doit bien refuser au créateur la disposition du lot indiqué sur une filière, il ne peut pas, par contre, la délivrer au réceptionnaire sur simple présentation de la filière : il doit attendre le transfert fait par le livreur.

C'est encore la faculté admise pour le livreur de substituer tel lot qu'il lui plaît, et pourvu qu'il soit livrable, au lot indiqué sur la filière. Cela serait évidemment impossible si l'endossement avait transféré au réceptionnaire la propriété de ce lot.

Il est vrai que cette faculté est restreinte aux lots entre-

posés dans le même magasin général; mais il en résulte simplement que l'indication d'un magasin général sur la filière vaut comme indication de lieu de livraison (1).

Du reste, on a proposé il y a quelques années de faire jouer à la filière ce rôle de titre translatif de propriété, et d'autoriser le magasin général à délivrer la marchandise sur le vu du duplicata. La proposition a été formellement repoussée, parce qu'elle interdisait les substitutions de lot et les accolages (l'accolage équivaut à une substitution de lot au cours de la transmission de la filière). Or, ces substitutions sont très utiles aux livreurs. Les droits de magasinage se payent, en effet, par périodes; toute période commencée est due en entier; le livreur a, par conséquent, grand intérêt à substituer à un lot qui, au jour de l'arrêt, vient d'entrer dans une nouvelle période, un lot qui est au contraire à la fin d'une période de magasinage.

Au point de vue de la liquidation, cette transformation de la filière ne serait pas plus un avantage. Elle amènerait des difficultés théoriques assez grandes, surtout en cas de refus à l'expertise de conservation. De plus on serait obligé d'admettre transmission de propriété de la marchandise faite par chaque vendeur sous condition

(1) Cette faculté de substitution était autrefois absolue, mais il en résultait des inconvénients. L'arrêteur sur le vu de la filière prenait ses dispositions pour enlever la marchandise au lieu indiqué, dispositions qui peuvent être coûteuses : (wagons à faire venir, etc.). Après arrêt, le livreur substituait un lot entreposé à l'autre bout de Paris, d'où retards, difficultés. C'est cette considération qui a fait décider que le livreur serait obligé de livrer à l'entrepôt indiqué. Cela montre bien qu'on ne doit voir là qu'une simple obligation pour le livreur d'indiquer sur la filière le lieu de livraison.

résolutoire pour le cas où le débiteur indiqué ne payerait pas son prix, complication fort inutile ; ou bien encore d'admettre que l'émission d'une filière vaut pour le livreur abandon de son droit de rétention, ce qui serait absurde. Enfin la filière, telle qu'elle existe sur nos marchés, est un procédé de règlement de dettes réciproques d'argent et de choses fongibles. On ne voit pas l'intérêt qu'il y aurait à introduire là un lot de marchandises particulières dont les qualités et les défauts spéciaux (différences d'arbitrage) n'importent pas aux intermédiaires, et à gêner ainsi le règlement direct des différences de poids et d'arbitrage entre livreur et réceptionnaire.

Il n'y a donc dans la désignation d'un lot de marchandises sur la filière qu'une affectation à la filière sous la responsabilité du magasinier. Que doit-on voir dans cette affectation ? En fait nous avons vu que c'était pour les endosseurs une garantie d'exécution lors de l'arrêt, et un moyen de prévenir la fraude qui consiste à émettre des filières fictives.

On pourrait y voir un droit de gage créé par le livreur pour garantir l'exécution de sa dette de livraison. Ce droit se transmettrait avec la filière. La condition de mention de la mise en filière par le magasinier détenteur sur ses registres suffit à la dépossession exigée pour la validité du gage à l'égard des tiers. La marchandise mise en filière répondrait donc de l'exécution de la filière. Il en résulterait qu'au cas d'inexécution suivie de rachat en Bourse, le lot de marchandise désigné répondrait de la différence de rachat et pourrait, huit jours après sommation, être vendu par courtier assermenté ; le réceptionnaire ou l'acheteur (en fait ce sera toujours l'acheteur) qui agirait

ainsi contre le livreur, se payerait de la différence de rachat sur le prix obtenu dont l'excédent reviendrait au livreur.

Nous croyons que la pratique résisterait à cette conception un peu bizarre ; de plus comme la marchandise déposée et mise en filière peut être warrantée, la sécurité serait illusoire.

La sûreté consiste simplement dans l'engagement pris par les magasins généraux envers le porteur éventuel de refuser la disposition du lot au livreur si le duplicata ne lui est pas présenté.

APPENDICE. — Du Cas de faillite.

I. — L'adoption de l'une ou l'autre des théories que nous avons exposées a ici des conséquences importantes. Suivant, en effet, que l'on admettra l'une ou l'autre, le cocontractant du failli aura à supporter son insolvabilité pour une plus ou moins grande part.

Voyons d'abord quels sont les droits d'un acheteur ou d'un vendeur en cas de faillite de sa contre-partie. Bien entendu, nous n'avons à nous occuper ici que du cas où la faillite survient lorsque le marché est arrivé à échéance, puisque c'est le seul cas où il puisse y avoir lieu à filière (1).

(1) Pour le cas où la faillite survient avant cette époque, les règlements de Paris contiennent la clause suivante : « En cas de cessation de paiement, de faillite ou de déconfiture des parties contrac-

S'agissant de ventes à terme au comptant, chaque partie jouit du droit de rétention ; la faillite mettant l'une des parties hors d'état de s'exécuter, on doit considérer la vente comme résolue. C'est la théorie de la jurisprudence.

tantes, comme aussi dans le cas où l'une des parties se trouve, pour une raison quelconque, dans l'impossibilité de payer les sommes dont elle peut être débitrice vis-à-vis de l'autre, lors de l'exigibilité desdites sommes, la résiliation de toutes les affaires engagées a lieu obligatoirement au cours moyen résultant des prix pratiqués le lendemain du jour où la suspension a été annoncée ou le défaut de paiement constaté, et ce, sans qu'il soit besoin d'aucune mise en demeure ou aucune signification par acte extra-judiciaire.»

On peut se demander si cet article, dont l'application ne souffre pas de difficulté dans tous les autres cas, est admissible en cas de faillite si l'on accepte la jurisprudence qui refuse les dommages et intérêts de résolution et annule toutes clauses contraires.

Il est bon de faire remarquer, et nous l'allons voir plus loin, que l'application de la jurisprudence est ici d'une injustice souveraine, au lieu que la solution proposée par cette clause règle les droits des parties avec une stricte équité. Elle équivaut, en effet, à arrêter au jour de la cessation de paiements le cours des risques que le failli a pris à sa charge par ses opérations. A partir de ce jour, ces risques sont repris par les cocontractants du failli qui peuvent les conserver ou s'en décharger par les opérations avec d'autres. Quant à la portion de ces risques qui s'est réalisée avant ce jour, elle est liquidée, c'est-à-dire transformée en argent ; le failli reste débiteur des sommes représentant les risques défavorables réalisés pendant que la marchandise s'est trouvée ainsi à sa charge, il reste créancier de celles qui représentent les risques qui se sont trouvés favorables. Il y a ici une résiliation sans effet rétroactif, non une résolution avec effet rétroactif. Cette dernière est une injustice (si l'on n'accorde pas de dommages-intérêts), parce que la fiction juridique de rétroactivité ne peut pas faire que le temps écoulé depuis la date des contrats, ne soit pas écoulé, et que les risques que représente cette période ne se soient pas réalisés.

Mais la jurisprudence admet en outre un principe très contestable. C'est que la partie restée debout peut bien considérer la vente comme résolue, et son obligation comme éteinte, mais n'a pas le droit de réclamer de dommages-intérêts de résolution. « Si une partie au regard de laquelle une autre a manqué à ses engagements peut en principe obtenir des dommages-intérêts à raison de ce fait, il ne saurait en être de même lorsqu'elle se trouve vis-à-vis de la masse créancière qui a comme elle à souffrir du préjudice résultant de l'inexécution » (Tribunal de Commerce de la Seine. *Le Droit*, 6 novembre 1895).

La confusion est évidente ici entre le dommage qui résulte de l'insolvabilité et celui qui résulte de l'inexécution de tel contrat particulier. Ce dernier dommage fait naître une créance qui sera réduite comme les autres dans la mesure de l'insolvabilité.

Quoi qu'il en soit, la jurisprudence est de plus en plus ferme dans l'application de son principe.

Il aboutit ici à une injustice criante. Nous avons vu que les opérateurs à terme visent les variations de valeur des marchandises. Or qu'importe à ce vendeur que vous lui laissiez la disposition de sa marchandise, si le cours actuel est bas et que vous lui refusiez de l'admettre même à produire à la faillite pour la différence entre ce cours et son prix de vente. Il s'était déchargé sur autrui du risque des variations pendant un temps donné; voici que vous les mettez à sa charge exclusive et que vous refusez de l'admettre à réclamer pour ceux de ces risques qui se sont réalisés au moment de la faillite, quitte à n'être payé qu'en monnaie de dividende. L'injustice est d'autant plus criante que le syndic conserve toujours le droit d'offrir l'exécution du contrat, et d'exiger en retour contre-exécu-

tion. Partant, si les risques se sont réalisés en faveur du failli, la contre-partie du failli va être obligée de livrer sa marchandise à un prix inférieur à celui qu'elle en pourrait actuellement obtenir, ou inversement de prendre livraison à un prix supérieur à la valeur actuelle de la marchandise. Mais si les risques se sont réalisés en sa faveur, elle n'aura droit à aucune indemnité, même en monnaie de faillite, sous le prétexte qu'elle conserve sa marchandise ou son prix.

La résolution de la vente n'est pas le seul parti possible en cas d'inexécution. Nous avons vu que pour les marchés de Bourse, l'usage, ou une clause expresse des contrats, ce qui revient au même, consacre pour la contre-partie le droit de remplacement. Que devient ce droit en cas de faillite ?

Nous pensons qu'il doit subsister nonobstant la faillite. Il y a là un mode subsidiaire d'exécution prévu par la convention qui doit s'appliquer, quelle que soit la cause de l'absence d'exécution directe. Nous ne voyons pas sur quel raisonnement on pourrait s'appuyer pour le déclarer inopposable à la masse, puisqu'il n'a pas été fait spécialement en vue du cas de faillite. Il y a là simplement une exécution conforme au contrat, qui laisse le cocontractant créancier d'une certaine somme, pour laquelle il subira la réduction commune, et doit pouvoir produire à la faillite. L'acheteur, par exemple, se rachètera, et deviendra créancier du failli pour le montant du prix de rachat. Cette créance étant connexe à la dette du prix, en ce sens qu'elle fait partie d'une même opération qui a toujours dû se liquider à l'échéance par un règlement unique, la faillite n'empêchera pas la compensation, et l'acheteur se trouvera

créancier de la différence pour laquelle il produira à la faillite.

Ce résultat est en fait directement contraire à la théorie de la jurisprudence en cas de résolution ; c'est simplement une preuve de plus de la fausseté de cette théorie.

II. — *Quid* en cas de filière ?

Il faut distinguer entre les faillites des diverses parties :

A. — **Faillite du livreur.** — 1° *La faillite du livreur survient avant livraison pendant la circulation de la filière.* (C'est le seul cas qui puisse se présenter à Paris, puisque la livraison s'y fait en même temps que le paiement du prix et par conséquent règle tout définitivement).

Un premier effet de cette faillite sera d'autoriser tous les acheteurs à qui l'avis de livraison ne sera pas encore parvenu à refuser exécution au moyen de cet avis. Cette faillite arrêtera donc la circulation de la filière.

Ensuite, pour le réceptionnaire, qui n'est pas lié au livreur par un contrat de vente, cette faillite équivaudra simplement à un refus de livraison de la part du livreur. Il appliquera donc simplement les règles que nous avons vues.

A Marseille, nous avons admis que le défaut de livraison résout toutes les datations en paiement successives de l'avis de livraison ; le réceptionnaire demandera donc résolution contre son vendeur, ou se rachètera sur lui. Pareille demande sera intentée par chaque acheteur contre son

vendeur. Le premier acheteur demandera résolution contre le livreur, et si l'on admet la théorie de la jurisprudence, n'aura droit qu'à considérer la vente comme résolue sans pouvoir produire pour les dommages et intérêts.

A Paris, la théorie qui refuse tout effet à la filière en cas de non exécution, conduirait au même résultat. Nous ne saurions l'admettre. La faillite du livreur équivaut pour le réceptionnaire à un simple défaut de livraison. Il doit donc appliquer les règles imposées par ses conventions avec son vendeur direct pour conserver son recours contre celui-ci. Il exécutera en Bourse sur le livreur. Or, en même temps qu'il acquerrait la créance de livraison sur le livreur, il devenait son débiteur pour le prix. Ces deux obligations, bien que provenant de deux procédés de liquidation distincts, sont connexes en ce sens qu'elles font partie d'une même opération de liquidation. La compensation entre le prix dû par l'arrêteur et le prix de rachat dont il devient créancier envers le livreur se produira donc, et il recourra pour le montant de la différence, soit immédiatement contre son vendeur, soit contre les endosseurs dans l'ordre descendant, suivant les marchés. Finalement, cette différence aura été payée par le premier acheteur qui produira pour son montant à la faillite du livreur.

Cette solution doit être admise même si l'on accepte la théorie de la jurisprudence, relative aux dommages intérêts de résolution. Cette théorie ne s'applique en effet qu'au cas de résolution. Or, ici, il n'y a plus de résolution possible. Le livreur a exécuté son obligation par la remise de facture et le règlement de différence. Il n'y a plus lieu qu'à des recours en garantie, que le raisonnement admis par la jurisprudence ne peut écarter de la faillite.

2° *La faillite survient après livraison mais avant liquidation des prix.* — Cette situation est spéciale à Marseille. Dans ce cas, le livreur, ayant acquitté sa dette, est seulement créancier : le syndic procédera à la liquidation des prix suivant les règles ordinaires, les créances que pourra faire naître cette liquidation à son encontre seront des dettes de la masse.

B. — *Faillite du réceptionnaire.* — 1° *La faillite du réceptionnaire survient après arrêt de la filière mais avant livraison.* — Il faut distinguer suivant que la liquidation des prix est déjà faite (Paris) ou non (Marseille).

Dans le premier cas, le raisonnement est analogue à celui que nous avons fait dans le cas de faillite du livreur. La faillite du réceptionnaire équivaut pour le livreur à un refus de paiement. Il doit se conformer aux règles d'exécution imposées par ses conventions avec les endosseurs pour conserver son recours ; donc revendre en Bourse sur le réceptionnaire en défaut et réclamer la différence de revente en remontant la filière. Finalement le dernier vendeur se trouvera créancier du réceptionnaire pour la différence de revente qui ne représente pas des dommages-intérêts de résolution, mais une partie de sa créance, partie impayée par suite du procédé ordinaire d'exécution.

Dans le second cas, les échanges de facture n'étant pas opérés, chaque acheteur est resté débiteur de son prix de vente. D'autre part, le livreur est en droit de refuser livraison au réceptionnaire en faillite. L'échange des factures n'a plus d'objet ; la filière doit donc tomber, et les actions nées des ventes s'exercer seules (à moins que le der-

dier vendeur n'accepte de prendre livraison, devenant ainsi réceptionnaire ; il y aura alors lieu à liquidation comme dans une filière ordinaire, mais le livreur ne peut pas imposer cette solution).

2° *La faillite du réceptionnaire survient après livraison mais avant l'échange de factures.* — Cette situation est spéciale à Marseille. Dans ce cas, l'échange des factures n'étant pas opéré, chaque acheteur est resté débiteur de son prix de vente envers son vendeur ; la liquidation qui a pour but de rendre le réceptionnaire livré, débiteur de son prix de vente envers le livreur n'a plus d'objet ; s'exerceront donc seulement les actions en paiement de prix nées des ventes.

Cependant le dernier vendeur peut consentir à payer au livreur la totalité du prix par lui promis à son vendeur direct, en restant ainsi créancier du réceptionnaire failli pour la totalité du prix convenu entre eux. Le livreur peut alors procéder à la liquidation par échange de factures.

Nous inclinerions même à imposer cette seconde solution, pratiquement de beaucoup préférable, comme obligatoire de par le droit qu'ont les intermédiaires et le livreur, une fois la livraison faite, à la liquidation par échange de factures. La seule objection possible serait qu'en fait on pourra arriver ainsi à liquider pour déliquider immédiatement sur refus du dernier vendeur de payer son prix total ; elle tombe devant cette considération que le livreur acquiert de par l'échange des factures une action contre ce dernier vendeur en paiement de la facture totale puisqu'il est en droit de refuser son paiement en une facture sur un failli. Il faudrait donc seulement en conclure qu'on ne peut imposer ce parti au livreur qui

reste maître d'exiger paiement immédiat de son acheteur direct. Il ne peut être question bien évidemment de résolution puisqu'il n'y aurait pas de revendication possible contre le réceptionnaire livré.

C. — Faillite d'un acheteur-vendeur intermédiaire.

— A Paris la situation est très simple. La faillite d'un intermédiaire ne peut survenir qu'après liquidation entièrement faite et différences payées puisque l'endossement de la filière et l'échange des factures sont concomitants. Nous avons admis que l'endossement de la filière d'une part et l'échange de factures d'autre part constituaient une exécution par voie de dation en paiement. Ces dations en paiement étant un procédé d'exécution normal (analogue à un règlement par effets de commerce) ne peuvent pas tomber sous le coup de l'article 446 C. com. et ne peuvent être annulées. L'opération est donc définitivement réglée, et la faillite n'a aucune influence.

Par exemple, dans les rapports du livreur avec son acheteur, ce dernier, une fois la filière endossée par lui, n'est plus créancier de livraison ; la facture sur l'acheteur subséquent étant remise, il n'est pas débiteur du prix. Le livreur ne se retrouverait en présence de son acheteur qu'en cas de défaut du réceptionnaire, et pour le montant de la différence de revente, si les endosseurs subséquents refusaient de la payer. Mais nous avons vu que le livreur jouit d'un droit d'action contre ces derniers ; il est évident qu'il les poursuivra de préférence à son acheteur en faillite.

La situation d'un vendeur intermédiaire quelconque est analogue vis-à-vis de son acheteur.

De même en cas de défaut de livreur, le réceptionnaire

aura à réclamer la différence de rachat suivant les règles admises. Il arrivera seulement que, sur les marchés où il doit réclamer cette différence d'abord à son vendeur direct, l'acheteur direct du failli se trouvera forcément avoir à lui réclamer le montant de cette différence qu'il aura eue à payer au précédent acheteur. Le recours, payé en monnaie de faillite, donnera au failli un droit de recours contre son vendeur pour la totalité de cette différence. Cette situation est fâcheuse. Elle peut être évitée sur le marché des sucres qui impose de descendre la filière, le réceptionnaire ou tout endosseur qui a payé le réceptionnaire pouvant exiger paiement d'un précédent endosseur sans passer par l'intermédiaire du failli; et c'est en cela que ce mode de déliquidation est préférable.

Mais cette situation ne peut pas moins se produire sur ce marché, comme sur tous les autres, au cas où les endosseurs précédant le failli ont refusé paiement et où le réceptionnaire s'est adressé à de subséquents endosseurs qui recourent contre leur vendeur. Il serait à désirer que l'on pût passer par dessus la tête du failli et le laisser en dehors de ce règlement.

A Marseille les situations sont moins simples.

Prenons pour exemple le cas de faillite du premier acheteur. Supposons d'abord que l'avis de livraison a été transmis par cet acheteur avant sa faillite, mais que l'échange des factures n'est pas opéré lorsqu'elle survient.

La transmission de l'avis de livraison par cet acheteur a libéré le livreur à son égard; celui-ci n'est plus tenu de livrer qu'envers le porteur de la filière auquel il doit opérer livraison nonobstant la faillite de son acheteur direct. Le livreur est resté, malgré cette transmission, créancier de son prix vis-à-vis de son acheteur direct. Mais nous

avons admis que la transmission de l'avis de livraison donnait par elle-même au livreur un droit acquis à la liquidation par échange de factures. Nous pensons donc qu'il peut imposer ce règlement à son acheteur malgré la faillite, parce qu'on ne peut pas admettre que l'exécution en un avis de livraison lui fasse perdre vis-à-vis de son acheteur son droit de rétention. Nous l'admettons donc à exiger de son acheteur nonobstant la faillite, la facture sur le subséquent acheteur (1).

Cette solution revient en pratique à peu près au même que celle donnée par le Tribunal de commerce de Marseille. Il admet le livreur, nonobstant la faillite de son acheteur direct, à exercer contre le réceptionnaire une action en paiement de son prix qui libérera d'autant chaque acheteur envers chaque vendeur. Mais elle a l'avantage de ne pas changer arbitrairement la base de liquidation adoptée par les parties (2).

L'échange des factures rendra le livreur débiteur ou

(1) Cf. Marseille, 9 juillet 1846. J. M. 26. 1. 1.

(2) Le jugement qui refuse au livreur le droit d'exiger de son acheteur en faillite la remise de sa facture sur le subséquent acheteur n'est pas en contradiction avec notre théorie. Cette décision est rendue dans une espèce où le livreur n'avait pas réclamé paiement au réceptionnaire dans les délais usuels; le Tribunal décide qu'il y a perte de l'action contre le réceptionnaire et que par conséquent le livreur se trouve créancier de son seul acheteur pour la totalité de son prix. Nous donnerons exactement la même solution. Le livreur n'a droit à l'échange des factures qu'en tant qu'il y procède dans le délai usuel et présente la facture payante au réceptionnaire dans ce délai. Lorsqu'il ne le fait pas, il est présumé avoir renoncé à l'échange de factures et n'a pas plus de droit à l'imposer à son acheteur direct qu'au réceptionnaire.

créancier vis-à-vis de son acheteur d'une différence pour le montant de laquelle il supportera les conséquences de la faillite. La situation est exactement la même lorsque c'est un sous-acheteur qui est tombé en faillite après avoir transmis l'avis de livraison. Cette transmission permet au livreur d'imposer l'échange des factures nonobstant la faillite. Quant à la différence dont le failli peut être redevable, le livreur est en droit de la considérer comme une portion impayée de la facture précédente et de la réclamer successivement aux précédents endosseurs (voy. plus haut). Finalement c'est le vendeur direct du failli qui deviendra son créancier pour le montant de cette différence et qui produira à la faillite. La notion de crédit personnel est ainsi respectée, en même temps qu'on n'aboutit pas à cette injustice d'imposer à ce vendeur la perte de son droit de rétention pour avoir transmis un ordre de livraison dont l'inexécution le laisserait responsable (système logiquement nécessaire dans la théorie ordinaire des contrats distincts) ou à faire dépendre le montant de la différence pour laquelle il aura à supporter la faillite, du prix plus ou moins considérable qui aura été payé en fait par un réceptionnaire de lui inconnu et à lui imposé (système du Tribunal de Marseille).

Lorsque l'échange des factures a été opéré, la situation est analogue à celle que nous avons vue à Paris. Les ventes sont réglées, il ne peut plus être question de recours qu'en cas de non paiement par le réceptionnaire. Dans ce cas, le livreur déliquide. S'il obtient paiement avant d'arriver au failli, il n'y a pas à s'inquiéter de celui-ci. Sinon, la déliquidation ayant atteint le failli, celui-ci se retrouvera créancier de son prix total vis-à-vis de son acheteur et débiteur de son prix total vis-à-vis de son vendeur. Il

y a là une situation fâcheuse, en ce qu'elle dissocie deux contrats qui ne formaient évidemment pour le failli qu'une opération unique visant une différence ; mais en l'état actuel, elle est inévitable.

Si les règles relatives à la faillite peuvent assez souvent trouver leur application à Marseille, il est très rare qu'il y ait lieu de les appliquer sur les marchés de spéculation de Paris. Il faut qu'on se trouve en présence d'une faillite provoquée par des créanciers étrangers à la Bourse. Sinon, les créanciers de différences de Bourse ne provoquent pas la faillite, dont ils n'aiment point les formalités et les lenteurs ; ils ont par métier le goût des solutions promptes et les préfèrent, quitte à faire le sacrifice de quelques garanties. Lorsqu'une maison « saute » en Bourse et ne paye pas ses différences, on procède en général à des arrangements ; les créanciers s'entendent entre eux, certains opérateurs consentent à reprendre des marchés pour leur compte ; pour les autres, on les résilie conformément à l'article rapporté plus haut ; les différences dues en vertu de cette liquidation sont réduites proportionnellement, et on emploie à leur acquit les différences que cette résiliation fait naître au profit du défaillant. Si des difficultés s'élèvent, on les soumet à la Chambre syndicale. La situation est réglée en quelques jours. Une procédure de faillite aurait demandé des mois.

CHAPITRE VI

FORMES ACCIDENTELLES OU PERFECTIONNÉES DE LA FILIÈRE

SECTION I. — *Filières tournantes.*

Filières tournantes proprement dites. — Leur emploi. — Filières où le livreur figure en qualité d'endosseur. — D'un mode de règlement sur un cours de compensation employé à Paris et parfois qualifié « tournante ».

SECTION II. — *Accolages.*

Mécanisme de l'accolage.

SECTION III. — *Liquidations centralisées.*

- I. — Insuffisance de la liquidation à domicile en fin de mois. — Organisation des liquidations centralisées du dernier jour du mois.
- II. — Séance d'endossement. — Échange des endos. — Fiches de position. — Filières de liquidation.
- III. — Séances de paiement et d'échange de factures. — Cessation de paiements d'un opérateur engagé sur les filières pendant les opérations de liquidation centralisée : rectification des endos.
- IV. — La liquidation centralisée ne change rien au rôle et au caractère juridique des filières.

SECTION I. — **Filières tournantes.**

Cette situation ne se présente guère que sur un marché

de spéculation où les opérateurs ont un grand nombre d'opérations de sens divers à liquider par filières. Nous ne nous occuperons donc ici que de la place de Paris.

Il peut arriver qu'une filière émise par un opérateur vienne à être endossée à l'un de ses propres vendeurs qui la lui endosse à son tour. En recevant cet endos, le livreur peut arrêter la filière, ou au contraire continuer à l'endosser à de nouveaux acheteurs.

Voyons d'abord le cas où il l'arrête.

Dans ce cas, créance de livraison et créance de prix se trouvent éteintes par confusion, et la liquidation de la filière se trouve par là même rendue définitive. Aucune difficulté ne peut se présenter.

Il arrive souvent que, pour alléger les liquidations de fin de mois, et surtout lorsqu'il n'y a eu que très peu de livraisons pendant le mois, plusieurs opérateurs s'entendent pour constituer des filières tournantes. On règle ainsi un certain nombre de marchés sans avoir à opérer de livraisons. C'est autant d'endos qui n'apparaîtront pas sur les filières en liquidation centralisée et les allégeront d'autant. Comme il pourrait être assez difficile aux opérateurs de se rencontrer en nombre suffisant, on charge un liquidateur de constituer une ou plusieurs filières de manière à les faire tourner (1). Pour cela, le liquidateur demande à chaque opérateur, qui consent à entrer dans les tournantes, le nom de ses vendeurs et de ses acheteurs. Après quoi, il organise ses filières. La seule différence qui existe entre de telles filières et les filières ordinaires, c'est

(1) Cf. le procédé des *rings* sur les marchés anglais et américains. (O. Senn *op. cit.*, ch. vi.)

que, n'étant pas destinées à aboutir à une livraison effective, elles ne portent pas les mentions de lot et visas exigés pour ces dernières. A part cela, elles sont exactement semblables, sont liquidées de la même manière et suivant les mêmes règles, donnent naissance aux mêmes obligations, avec cette circonstance que, le livreur étant son propre réceptionnaire, il ne peut jamais être question de défaut de livraison ou de paiement. Donc, aucune difficulté, toutes les fois que la filière est arrêtée lorsqu'elle fait retour au livreur.

Mais il arrive que le livreur, en se voyant endosser sa propre filière, se borne à l'endosser sans l'arrêter et la renvoie ainsi en circulation. C'est alors un point délicat que de savoir comment on doit traiter ce livreur dans ses rapports avec les autres membres de la filière.

Distinguons la créance de livraison transmise par la filière et la créance des prix transmise par l'échange des factures.

Si on applique rigoureusement les principes, ces deux obligations sont éteintes par confusion et tous les endosseurs précédents sont libérés. Par l'endossement, en effet, les qualités de débiteur de livraison en vertu de la filière et de créancier en qualité de porteur se trouvent réunies sur la même tête. Si la filière est réendossée par le livreur et que le livreur fasse défaut sur l'arrêt, l'arrêteur n'aura de recours que contre les endosseurs postérieurs à l'endos du livreur. Cela n'a pas d'importance sur les marchés qui obligent l'arrêteur à recourir immédiatement sur son vendeur, car le livreur-endosseur, forcé par son acheteur de lui rembourser la différence de rachat ne pourra jamais recourir à son tour contre les précédents endosseurs auxquels il doit garantie en qualité de livreur. Mais cette

solution a une importance sur les marchés qui, comme celui des sucres, autorisent l'arrêteur à réclamer la différence de rachat en descendant la filière.

Une situation analogue s'est présentée pour la lettre de change. Le tiré accepteur (débiteur principal) devient endosseur de l'effet; la jurisprudence et de nombreux auteurs admettent la confusion; d'autres, la repoussent. Si nous admettons l'opinion de ces derniers, nous la repousserions également en cas de filière.

Mais cette situation ne se présente pas de la même manière pour l'échange des factures. Le livreur, en même temps qu'il recevait l'endos et devenait porteur d'un titre contre lui-même, a reçu en qualité de livreur, une facture sur lui-même considéré comme endosseur. On ne voit pas ici comment on pourrait empêcher la confusion se produire.

Or la pratique n'admet pas ces solutions; elle traite le livreur comme un endosseur quelconque. L'échange de la facture sur lui-même contre la facture sur son acheteur a lieu et la différence afférente lui est payée. Il en résulte que, à moins de considérer toute transmission et échange de factures postérieurs comme nuls, il faut se résoudre à le traiter comme un endosseur quelconque. Seulement, en cas de défaut du réceptionnaire, il déliquidera en remontant la filière pour réclamer la différence de revente; il arrivera ainsi à lui-même et ne pourra passer au-delà, la confusion se produisant cette fois sans contestation possible pour le montant de cette différence. Il jouira seulement de son recours contre le second de ses deux acheteurs compris dans la filière, mais ne pourrait, en qualité de livreur, réclamer la différence à son vendeur auquel il doit garantie en qualité d'acheteur.

Il ne faut pas confondre la filière tournante, qui est une véritable filière, avec un autre procédé de liquidation sans livraison qui se pratique également sur la place de Paris et qu'on appelle aussi parfois tournante.

C'est une sorte de règlement sur un cours de compensation qui embrasse seulement trois opérateurs. Il faut supposer que chacun de ces opérateurs est vendeur de l'un des deux autres et acheteur du second. Ils conviennent alors entre eux d'un cours de liquidation qui est soit le cours du jour, soit le prix de l'un des marchés (ce qui évite à l'un d'eux de payer des différences) et compensent sur la base de ce cours. — Soient par exemple trois opérateurs : A, B, C. A a vendu à B à 45 — B a vendu à C à 46 — C a vendu à A à 43. Ils conviennent de prendre pour cours de compensation 45. En conséquence A qui a vendu à B à 45 est censé avoir racheté à ce même prix et ne lui doit rien. — B censé avoir racheté à C à 45 doit recevoir de lui 1. — C censé avoir racheté de A à 45, lui doit 2.

C'est le système pratiqué en grand, avec un grand nombre d'opérateurs sur les places anglaises et américaines sous le nom de Ring. A Paris il ne comprend jamais que trois personnes et est toujours facultatif. Il offre sur les filières tournantes cet avantage qu'il n'y a pas à faire intervenir un liquidateur auquel il faudra payer des droits d'endos, et c'est ce qui le rend fréquent dans la pratique. Mais aussi il est beaucoup plus restreint dans ses effets, et ne peut, lorsqu'il s'agit de liquider une situation de place un peu chargée, remplacer celles-ci, qui peuvent être très longues et liquider économiquement un très grand nombre de marchés.

SECTION II. — Accolage.

Un opérateur qui a vendu d'une part et acheté de l'autre, peut avoir intérêt à ne pas attendre de recevoir une filière de son vendeur, pour livrer son acheteur. Cela se produit surtout lorsqu'il a des doutes sur la solidité de son acheteur, car, en lui transmettant une filière, il règle son marché immédiatement et se trouve garanti par l'accession des endosseurs subséquents. Pourvu qu'il ait de la marchandise en magasin, il émet donc une filière sur son acheteur. Mais si, pendant la circulation de sa filière, il en reçoit une d'autre part en exécution de son achat, il va être forcé de l'arrêter faute d'endos à donner, de prendre livraison et payer le prix, puis de livrer à l'arrêteur de sa filière contre paiement (1). L'accolage permet d'éviter ces opérations inverses. C'est la faculté pour le livreur de substituer à son engagement de livrer, l'engagement d'une autre personne dont il devient créancier par l'endossement d'une filière à son profit. Pour cela, au reçu de la filière de son vendeur A, notre opérateur F adresse le liquidateur porteur de cette filière au liquidateur chargé de sa propre

(1) Ou bien encore, un courtier commissionnaire a vendu ; en exécution, il émet une filière visant de la marchandise en magasin. Puis, recevant un ordre d'achat d'un client, il achète en Bourse et reçoit ensuite une filière. Il a tout intérêt à substituer cette filière à la sienne. Il y gagne ainsi de régler par différence au lieu d'être livreur d'une part et réceptionnaire de l'autre. Il y gagne encore de reprendre la libre disposition du lot immobilisé par sa filière qui peut avoir des qualités spéciales et qu'il peut désirer conserver pour la livrer à un client qui lui demandera de la marchandise.

filière. Ce dernier remet celle-ci à son confrère qui la colle dans la filière A à la suite de l'endos donné sur l'accolleur. Cela équivaut à un endos donné par l'accolleur sur son premier endosseur. En conséquence, la facture de son vendeur lui est remise ; la différence de son montant avec le montant de la facture déjà remise au premier endosseur de la filière F, lui est réglée. Puis le liquidateur de la filière A reçoit des mains du liquidateur de la filière F la facture sur le dernier endossataire de celle-ci et en reçoit la somme qu'il a en mains ou lui rembourse celle dont il est à découvert, après quoi il continue la liquidation pour le compte du livreur de la filière A, comme si les deux filières n'en avaient jamais fait qu'une. L'accolage est signalé aux Magasins Généraux et le lot immobilisé par la filière F redevient libre.

Le livreur de la première filière devient ainsi livreur à l'égard de tous les endosseurs de la filière accolée et le livreur de celle-ci passe au rang de simple endosseur. Les deux filières n'en forment plus qu'une qui, en cas de défaut de part ou d'autre, se déliquidera comme une filière ordinaire.

Il peut se greffer ainsi plusieurs filières l'une sur l'autre.

Cette substitution n'est admise sans réserve que pendant la circulation de la filière à accoler. Si celle-ci est arrêtée lors de l'accolage à faire, il ne peut avoir lieu que du consentement de l'arrêteur. La déclaration d'arrêt équivaut en effet à une sommation de livrer adressée par l'arrêteur au livreur. On ne saurait donc plus admettre à partir de ce moment la faculté pour le livreur de se substituer un tiers.

SECTION III. — Liquidations centralisées.

I. — La liquidation des filières à domicile, lorsqu'elle existait seule, avait un inconvénient grave : elle était insuffisante pour liquider tous les engagements à la fin du mois. Tant que des endos sont donnés à présentation, le liquidateur est forcé de suivre sa filière ; la liquidation tendait donc à empiéter sur le mois suivant. D'autre part la fin du mois marque l'échéance de toutes les opérations sur ce mois ; tous les acheteurs qui, ce jour là, n'avaient pas encore reçu de filières, étaient fondés à se considérer comme non livrés et à se racheter en Bourse sur leurs vendeurs dont le seul tort était de n'avoir point reçu à temps une filière de leurs propres vendeurs. Les livreurs, de leur côté, ne sont point forcés d'émettre leurs filières avant le dernier jour du mois (d'où un manque matériel de temps pour recevoir les endos) ; et pourtant ils sont en droit strict d'exiger prise de livraison le dernier jour du mois nonobstant filière en cours. Enfin beaucoup d'opérateurs ne sont pas couverts immédiatement ; ils n'ont cependant aucune intention de prendre livraison ; mais ils retardent le plus possible, dans l'attente de changement de cours, le moment où ils seront forcés de le faire, c'est-à-dire le moment où ils recevront une filière de leur vendeur. Partant, le nombre des endos à donner augmente à mesure que le temps se restreint, car les fins de mois sont toujours des époques de vive spéculation.

Cette situation qui n'est pas sans inconvénients sur une place comme Marseille, est très fâcheuse sur un grand marché de spéculation où les opérations différentielles

sont l'immense majorité. Les rachats et reventes injustifiés, les arrêts d'office brutaux causent des perturbations regrettables, sans compter que les prolongations d'échéance d'un mois sur l'autre sont chose détestable et ouvrent la porte à la fraude.

Aussi les Chambres syndicales ont-elles organisé un service central de liquidation qui fonctionne le dernier jour du mois et liquide complètement toutes les opérations sur ce mois. C'est le syndicat des liquidateurs qui est chargé de ce service sous la surveillance de la Chambre syndicale du marché et sous la responsabilité solidaire de ses membres.

Le dernier jour du mois (1), la liquidation à domicile est suspendue. Aucune filière ne peut plus être présentée à domicile. Les filières sont présentées et les endos donnés en un lieu unique qui est le siège du syndicat des liquidateurs à la Bourse des marchandises. Les liquidateurs porteurs de filières non arrêtées doivent remettre au secrétariat de la Chambre syndicale toutes les filières dont ils sont porteurs. Un visa y est apposé afin de séparer les endos déjà réglés par la présentation à domicile, des endos qui vont être donnés en liquidation centralisée et liquidés suivant les règles qu'on va voir.

Quant aux opérateurs qui ont un excédent de ventes sur leurs achats et qui n'ont pas encore émis de filières, le dernier jour du mois emportant échéance de toutes les opérations sur ce mois, ils doivent émettre ce jour-là des filières en quantité suffisante pour se libérer de leurs engagements. Ces filières sont remises au syndicat des liquidateurs au fur et à mesure de leur émission. Toute-

(1) Blés, farines : avant-dernier.

fois, comme on ne peut, sans entraver considérablement la liquidation, recevoir ces filières indéfiniment, une heure est fixée (10 heures, 3 heures ou 4 heures, suivant les marchés) passée laquelle les filières ne sont pas acceptées. Nous verrons tout à l'heure comment on supplée à l'absence de ces filières.

II. — A l'heure fixée pour la liquidation, tous les opérateurs qui ont des engagements sur le mois en cours doivent se trouver présents ou représentés au siège du syndicat des liquidateurs à la Bourse du commerce.

Les employés de chaque maison ont devant eux la liste complète des ventes et des achats passés par leur maison et non encore liquidés. Ils sont répartis autour d'une étroite table circulaire au centre de laquelle sont les liquidateurs porteurs des filières. A mesure qu'une filière parvient à chaque employé sur endossement de son vendeur, il l'applique à un de ses acheteurs ou l'arrête. Les liquidateurs vont de l'un à l'autre recevoir les endos, appliquant les règles sur l'arrêt d'office pour endos irrégulier ou contesté. L'absence d'un opérateur sur qui un endos est donné entraîne arrêt d'office sur cet opérateur (1). Les endos se succèdent ainsi très rapidement et sans interruption, et on arrive ainsi à constituer en quel-

(1) En fait cette règle n'est pas rigoureusement appliquée. Au lieu de se faire représenter à la séance, il arrive qu'un opérateur, surtout lorsqu'il a peu d'opérations à liquider, remette immédiatement aux liquidateurs l'état de ses ventes et achats. Les liquidateurs font alors les endos ou arrêts pour son compte. Bien entendu, il n'y a là qu'une simple complaisance des liquidateurs, qui en tant qu'ils donnent et reçoivent ces endos agissent, non pas en qualité de liquidateurs, mais en qualité de mandataires.

ques heures un très grand nombre de filières souvent très longues, pour lesquelles la liquidation à domicile aurait demandé plusieurs jours.

Cette rapidité exclut l'échange effectif des factures et le paiement immédiat des différences. Ces opérations complémentaires sont renvoyées au lendemain. On se borne à indiquer sur la filière à côté de l'endos le montant du prix de vente.

On arrivera ainsi à liquider en peu de temps un très grand nombre de filières. Mais la quantité d'engagements à liquider est telle qu'il arrive presque toujours qu'à la fin de la séance d'endossement, il reste encore un certain nombre de filières non arrêtées, et d'engagements non encore mis en filière.

Les négociants doivent alors remettre aux liquidateurs « *leur position* » c'est-à-dire un état de tous leurs marchés restant à liquider par ordre de dates pour chaque espèce; cet état indique le sens des marchés (achat ou vente) avec le nom de leurs contre-parties, et le montant des prix.

Les liquidateurs continuent les endossements à l'aide de ces états. Les endossements sont faits par les liquidateurs au nom des parties qui ont remis leur état, et engagent celles-ci comme des endossements réguliers.

Mais le mandat ainsi donné aux liquidateurs, ne se borne pas aux endossements. Si, en effet, tous les négociants dont la fiche présente un excédent de ventes, ont émis des filières, les liquidateurs n'ont qu'à les appliquer successivement jusqu'aux acheteurs à qui les endossements successifs n'ont plus laissé que leur excédent d'achats et qui deviennent ainsi arrêteurs. Mais il n'en est pas toujours ainsi; il arrive que des vendeurs n'ont

pas émis les filières qu'ils auraient dû ; les arrêts d'office peuvent aussi obliger un acheteur-vendeur à se constituer livreur. Aussi, après la séance de liquidation, les liquidateurs ont le pouvoir d'émettre au nom de ces négociants débiteurs définitifs de livraison, des filières dites « *filières de liquidation* ». Bien entendu ces filières sont dispensées de l'indication d'un lot et du visa des magasins et elles sont signées uniquement des liquidateurs agissant comme mandataires tant des créateurs que des endosseurs et arrêteurs (1).

Tous les négociants qui, d'après l'état par eux fourni, ont à livrer sans avoir d'endos correspondant à recevoir, sont ainsi constitués créateurs de filières et la liquidation s'achève au moyen de l'endossement de ces filières.

Les erreurs sont peu à craindre. Car, chaque marché devant apparaître deux fois, une fois en tant que vente sur l'état du vendeur et une fois en tant qu'achat sur l'état de l'acheteur, les états de position se contrôlent mutuellement. Doivent être créateurs toutes les personnes que leur état montre avoir un solde à livrer (un excédent de ventes) ; sont arrêteurs tous ceux qui se trouvent avoir un solde à recevoir (un excédent d'achats) ; tous les autres doivent être endosseurs.

Si des fiches manquent ou sont erronées, les erreurs se redressent facilement à l'aide des autres fiches. Au besoin les liquidateurs reconstituent la filière en remontant, c'est-à-dire en partant de l'arrêteur sur lequel il n'y a pas de livreur.

(1) Les filières de liquidation s'appliquent surtout aux marchés passés le dernier jour du mois, pour lesquels le temps matériel manque pour émettre des filières.

A mesure qu'ils font les endos, les liquidateurs indiquent en regard les prix et notent les différences à payer et à recevoir.

Lorsque tout ce travail est fait (et il dure parfois une partie de la nuit) la liquidation se trouve virtuellement terminée. Dès le lendemain matin les arrêts sont notifiés avec le nom de l'arrêteur et le prix d'arrêt aux créateurs de filières soit ordinaires, soit de liquidation.

III. — Mais les endossements se sont faits sans échange de factures. On s'est borné à indiquer les prix de vente à côté des endos, de façon que les liquidateurs pussent établir les différences dues.

Reste donc, après la fin des endossements, à échanger les factures et à payer les différences. Ces opérations se font le lendemain de la séance d'endossement. Tous les négociants doivent avoir remis au Syndicat des liquidateurs avant l'ouverture de la séance de payement, toutes leurs factures acquittées sur leurs acheteurs (fractionnées par unités de contrat s'il y a lieu).

L'intervention du Syndicat des liquidateurs, agissant comme un liquidateur unique porteur de toutes les filières, permet ici une liquidation plus complète encore que dans la liquidation à domicile. Chaque négociant en effet a des différences à payer pour certaines des filières où il se trouve engagé, et des différences à recevoir pour d'autres. Dès lors, il peut établir lui-même la balance entre toutes ces affaires engagées ; il réclamera seulement le solde créateur et versera le solde débiteur. Pour cela, le règlement lui impose de joindre à ses factures, une « *fiche de liquidation* » récapitulant tous les endos reçus et donnés, et établissant le solde des différences. Cette fiche est vérifiée,

par les liquidateurs, par comparaison avec le compte qu'ils ont établi au moyen des prix indiqués par les endos. Après quoi, on procède au règlement. Tous les intéressés ayant à payer doivent se présenter de 10 à 11 heures du matin. Les factures acquittées de leurs vendeurs leur sont remises en échange du paiement de leur solde débiteur. Les intéressés ayant à recevoir doivent se présenter de 2 à 4 heures et les factures de leurs vendeurs leur sont remises avec le montant de leur solde créditeur. La raison de cette scission entre les encaissements et les paiements est que le total des différences ainsi payées en fin de mois est considérable et qu'on ne veut pas mettre le Syndicat des liquidateurs dans l'obligation de faire des avances.

Les débiteurs peuvent cesser leurs paiements entre l'endossement et la séance de paiement, ou simplement ne pas se présenter pour payer leurs soldes. Leur défaut ne peut pas rejaillir sur les endosseurs subséquents et entraver la liquidation des filières sur lesquelles ils figurent, car, rigoureusement, la différence due aurait dû être payée et les factures échangées au moment de l'endos. Puis, comme tout se règle par solde, il serait d'une complication inouïe de séparer, pour les endosseurs qui touchent immédiatement les défaillants, leurs marchés des marchés passés avec d'autres qui figurent sur leur fiche. On a trouvé un moyen très simple de parer à cet inconvénient. « Les endos donnés et reçus par eux deviennent nuls, tous les autres endos restent valables ; les endosseurs directement intéressés ont à régler leurs factures sur le cours du jour (cours de la veille sur certains marchés) ». C'est-à-dire qu'on supprime l'endosseur en défaut et on fait passer la marchandise de l'endosseur précédent directement à l'endosseur subsé-

quent au cours indiqué : c'est ce que les règlements appellent *rectifier les endos*. Soit, par exemple, trois endosseurs B. C. D, pris dans une filière ; prix successifs : 29, 32, 31, 33 ; le cours officiel de la veille est 30 ; C fait défaut à la séance de paiement. Les endos donnés par lui disparaissent, et B est censé avoir transmis la marchandise à D au prix de 30, la filière devient 29 B 30 D 33. B recevra donc des liquidateurs une différence de $30 - 29 = 1$; D recevra une différence de $33 - 30 = 3$. Ils auront à recourir contre leur co-contratant pour les pertes que ce règlement leur fait éprouver. B, qui aurait dû recevoir 3, réclamera 2 à C ; C, qui a reçu 3 au lieu de 2, sera débiteur de 1 envers C. Le résultat est exactement le même que si, en l'absence de filière, les contractants avaient résilié leurs marchés avec C au cours du jour, ainsi qu'il serait résulté de l'application de l'article des règlements qui impose la résiliation au cours du jour pour tous les marchés non liquidés.

IV. — Enfin, toutes différences et toutes factures remises, le syndicat est en possession des factures d'arrêt. Il les adresse immédiatement (le lendemain matin) aux divers livreurs dont il reçoit ou auxquels il paye les différences nécessaires pour ramener les prix d'arrêt, figurant sur ces factures aux prix de vente des livreurs. C'est l'opération finale. Après cela la liquidation centrale est complètement terminée. Les créateurs des filières se trouvent en présence des réceptionnaires auxquels ils opèrent livraison moyennant paiement du prix d'arrêt. Mais ceci n'a plus rien à voir avec la liquidation. Sans doute, il peut arriver aux créateurs forcés de filières de liquidation, que la marchandise leur manque, il peut arriver que les créateurs

des filières ordinaires fassent défaut, ou que les arrêteurs ne payent point. Mais cela ne concerne pas la liquidation des filières, mais leur exécution. Il n'y a alors qu'à appliquer les règles admises pour ces cas : revente ou rachat en Bourse, avec réclamation de différences aux endosseurs en remontant ou descendant la filière.

La liquidation centralisée ne modifie donc en rien la théorie de la liquidation par filière. Elle est simplement un procédé rapide pour liquider à la fois une grande quantité de filières. Au lieu d'un liquidateur par filière, c'est l'ensemble des liquidateurs agréés, solidairement responsables, qui fonctionne pour toutes. La remise des états de position après la séance d'endossement, vaut mandat collectif à ces liquidateurs d'opérer pour le compte du négociant tous endossements, arrêts ou même créations de filières qui seront nécessaires. Mais rien n'est changé au mécanisme habituel de la filière, et c'est pourquoi les endos faits par les liquidateurs en exécution de ce mandat sont de toutes façons valables à l'égard des autres membres de la filière. S'il se produit des difficultés, elles sont à régler entre les liquidateurs et l'intéressé, sans avoir aucune influence sur le sort des filières.

Quant à ce fait que l'échange des factures a lieu d'un seul coup au lieu d'être opéré au fur et à mesure des endossements, il ne peut avoir aucune influence ; la compensation qui s'opère entre les différences à payer ou à recevoir sur plusieurs filières, ne regarde que les rapports du syndicat des liquidateurs avec chaque négociant. La seule modification un peu importante est la rectification des endos au cas de non paiement de la différence due. Or, elle équivaut simplement à une mise hors de la filière avec résiliation forcée des contrats ainsi

exclus, sur le cours du jour ou de la veille, résultat que nous savons être, en cas de cessation de paiements, la seule solution équitable. Le refus du paiement de la différence équivaut à un refus d'exécution des contrats (1).

Le marché des sucres et celui des farines 12-marques ont établi une liquidation centralisée de mi-mois, qui arrête à cette date la circulation de toutes les filières précédemment émises. Comme on n'est pas ici acculé à la nécessité de terminer en un seul jour, comme pour la liquidation du dernier jour du mois, on procède à des séances d'endossement jusqu'à arrêt complet des filières. Ne circulent aux liquidations de mi-mois que les filières déjà en circulation à cette date, ou celles qui sont remises la veille au syndicat. Il n'y a pas lieu d'exiger d'états de position ni de créer des filières de liquidation puisque les vendeurs ne peuvent pas être obligés à livrer avant la fin du mois. L'utilité de ces liquidations est d'empêcher une trop longue circulation des filières au préjudice des vendeurs qui veulent livrer; la baisse persistante peut en effet compromettre la solidité des acheteurs, et quand la prévision de cette baisse a déterminé le vendeur à livrer dès le commencement du mois, il est regrettable que la prolongation de la circulation de la filière l'expose à laisser survenir l'insolvabilité de ses contre-parties. On lui impose, sur le défaut du réceptionnaire, des différences de revente beaucoup plus considérables si les cours continuent à

(1) Nous ferons remarquer ici que cette solution, très acceptable si l'on voit dans la filière un mode d'exécution sauf recours en garantie, est inacceptable si on lui refuse tout autre effet que celui d'une simple indication.

baisser. Les liquidations centralisées de mi-mois préviennent en partie ce résultat en arrêtant la filière forcément le quinze du mois.

CHAPITRE VII

FILIÈRES QUI SE LIQUIDENT SUR UN PRIX D'ÉMISSION

- I. — Mécanisme de la liquidation. — Rôle du prix d'émission.
- II. — Traduction juridique. — La filière reste un titre à ordre. — Mais la mention des prix d'émission a des conséquences importantes. — Les créances de prix ne sont pas directement atteintes par la circulation de la filière, au contraire des créances de livraison. — Mais il naît des créances des acheteurs sur les vendeurs égales au prix d'émission. — Arrêt; conséquences de la prise de livraison. — Du crédit total ou partiel fait au réceptionnaire par le livreur.
- III. — Cas d'inexécution. — Défaut du livreur. — Défaut du réceptionnaire — Cas de faillite.
- IV. — Modalités. — Pas d'accolage. — Tournante et rings.
- V. — Différences avec le règlement par échange de factures. — Insuffisance de ces filières comme procédé de liquidation unique pour un grand marché. — Création des Caisses de liquidation. — Leur rôle. — Notions sommaires sur leur fonctionnement. — Les filières deviennent un rouage accessoire. — Leur rôle. — Réduction de la filière à sa plus simple expression : elle ne comprend plus que trois personnes. — Règles admises par les Caisses en cas de défaut.

Nous serons beaucoup plus brefs sur cette espèce de filières, n'ayant pas à revenir sur beaucoup de points semblables des deux parts.

I. — La filière ici encore est un avis de livraison

transmissible à ordre. Nous avons vu que primitivement la transmission de cet avis n'affectait pas les créances de prix. Pour écarter le droit de rétention du livreur, des paiements à valoir étaient faits au moment de la livraison par chaque acheteur à chaque vendeur, puis, après livraison effectuée, tous deux réglaient sur la base de l'acompte versé.

Nous avons vu comment on en était arrivé à faire de la filière un mode de règlement des prix. Le système auquel on est arrivé ressemble tout à fait au règlement sur un cours de compensation. C'est ici le prix d'émission qui joue le rôle de cours de compensation.

Le vendeur qui veut livrer émet un avis de livraison indiquant la quantité due, le type, le mois de livraison, le nom de son acheteur. Sur cet avis, il inscrit la somme contre paiement de laquelle il fera livraison. Cette somme est actuellement soustraite à la fixation arbitraire du livreur; elle est fixée par l'usage et les règlements: la somme à indiquer est le prix de la quantité mise en livraison au cours de la veille du jour de l'émission. Cette règle est une conséquence de l'obligation, imposée à tout acheteur à terme, de recevoir une filière en exécution d'une vente. La fixation d'un cours de compensation plus ou moins haut n'a en effet aucune importance quant au résultat final, mais elle modifie le chiffre des différences à payer de part et d'autre. Il est dangereux, sur un marché de spéculation, de laisser à l'arbitraire du livreur le soin de fixer la quotité de ces différences.

La filière une fois parvenue au réceptionnaire, celui-ci réclame livraison et paye le prix d'émission. Livreur et réceptionnaire règlent ensuite entre eux pour les différences de poids et d'arbitrage, directement et sans que les

intermédiaires aient à s'en préoccuper. Ce paiement unique équivaut à une série de paiements semblables faits par chaque acheteur à chaque vendeur, et c'est ainsi qu'il joue le rôle de cours de compensation. Suivant, en effet, que le prix d'un marché sera plus élevé ou moins élevé que le prix d'émission, l'acheteur aura à solder la différence ou à la recevoir. Le règlement aboutit au même résultat que le règlement par échange de factures, mais il ne l'atteint pas directement et est un peu plus compliqué dans la forme.

Soit une filière A, B, C, D, R, avec les prix successifs de 100, 102, 98, 99 ; prix d'émission 101. R sera censé avoir payé 101 à D ; il aura donc à recevoir 2 de D, D payant 2 à R et recevant 3 de C, gagnera 1 ; C, payant 3 à D, et 1 à B, perdra 4 ; B, recevant 1 de C et recevant 1 de A gagnera 2 ; A aura touché 101, prix d'émission, et payé 1 à B ; reste 100.

Suivant que variera le prix d'émission les différences à payer ou à recevoir varieront ; mais le résultat final n'en sera pas changé.

II. — Comment traduire juridiquement ce mécanisme (1) :

Ici encore la filière apparaît comme un titre à ordre mais d'une nature particulière ; le livreur, en effet, ne

(1) La jurisprudence du Tribunal du Havre et de la Cour de Rouen sur ces filières n'offre pas grand intérêt. Elle s'inspire à tort de la jurisprudence de Marseille dans ses motifs. Quant à ses discussions, elles se résument toutes dans cette constatation qu'il n'y a pas de lien de droit entre les individus non parties au même contrat, ce qui est exact pour les filières du Havre. Mais on n'y trouve pas l'ébauche d'une théorie de la filière du Havre, ni même la constatation des différences capitales qui la séparent de celles de Paris et de Marseille.

se contente pas d'y porter le montant de sa dette de livraison, ne conservant son droit de rétention que par une réserve implicite ; il indique l'existence de ce droit sur le titre même et, de plus, la mesure dans laquelle il entend l'exercer. La filière est donc un titre à ordre constatant une créance de livraison subordonnée à la condition du paiement d'une somme fixée.

Le titre est remis en paiement au premier acheteur. Quel est l'effet de cette dation en paiement sur les obligations nées de la vente ?

D'une part la créance de livraison de l'acheteur est éteinte, mais toujours bien entendu sous la condition usuelle « sauf exécution du titre à ordre ».

La créance du prix, de son côté, n'est pas directement atteinte. Mais, en acceptant en paiement la remise de la filière, l'acheteur accepte la condition de paiement du prix d'émission qui y est indiquée. Il en résulte donc qu'il s'oblige envers son vendeur à prendre livraison par le moyen indiqué qui est l'offre du prix d'émission ; s'il ne l'offre pas, le livreur sera en droit de considérer la condition comme défaillie par la faute de l'acheteur, et se retrouvera vis-à-vis de lui dans la situation d'un vendeur à qui l'exécution a été refusée, armé par conséquent de l'action en exécution ou en résolution, à son choix.

Les mêmes conséquences se répètent lorsque le premier acheteur transmet la filière au second acheteur. Pour cette vente particulière, la créance de livraison de l'acheteur est provisoirement éteinte. La dette du prix subsiste entière, mais avec ce correctif que le vendeur, ne fournissant le moyen de prendre livraison que contre paiement d'une certaine somme, deviendra débiteur de son acheteur pour le montant de cette somme par le fait même de la

prise de livraison avec versement de ladite somme. Créance du prix du vendeur sur l'acheteur, et créance du prix d'émission de la filière de l'acheteur sur le vendeur se compenseront à due concurrence, et le vendeur se trouvera débiteur du solde si le prix d'émission est supérieur à son prix de vente.

La transmission de la filière ne modifie donc en rien les dettes des prix qui restent dus en vertu de la vente. Mais elle fait naître une créance éventuelle de l'acheteur contre le vendeur.

Lorsque la filière sera arrêtée, le réceptionnaire aura une action en livraison contre le livreur, subordonnée à l'offre du prix d'émission. Par contre, l'indication du prix d'émission sur la filière ne peut faire naître aucun droit de créance au profit du livreur (on ne conçoit pas une cession de dette à ordre); le livreur n'a donc aucune action contre le réceptionnaire pour le contraindre à payer le prix d'émission. Quant aux ventes ainsi mises en filière, les acheteurs n'auront plus aucun droit à réclamer livraison à leurs vendeurs, mais resteront débiteurs desdits vendeurs pour la totalité de leur prix.

Si livraison est prise et le prix d'émission payé, les compensations s'opèrent à due concurrence et les soldes seuls restent dus entre les intermédiaires qui n'ont ainsi action que contre ceux avec qui ils ont contracté.

On doit assimiler au paiement fait par le réceptionnaire l'engagement par lui pris de payer ce prix au livreur. Le livreur avait le droit d'exiger paiement du prix d'émission contre livraison; s'il fait crédit au réceptionnaire et livre sans paiement, ce doit être à ses risques et périls; les intermédiaires ont le droit de le considérer comme réglé et la liquidation comme définitive.

Quid, si le livreur, au lieu de faire crédit complètement au réceptionnaire, opère la livraison contre une somme inférieure au prix d'émission? Le Tribunal de commerce du Havre décide en ce cas, que par là le livreur autorise le règlement des opérations sur cette base, mais répond envers les intermédiaires et le receveur lui-même du préjudice qui peut en résulter pour eux, notamment par suite de la suspension de paiements d'un acheteur intermédiaire. Si, par exemple, le prix d'émission indiqué était 100 et que le livreur ait accepté 95, un acheteur quelconque de la série qui a acheté à 104 et revendu à 105 va se trouver débiteur envers son vendeur de 9, au lieu de l'être de 4, et créancier de son acheteur pour 10 au lieu de 5. Si son acheteur est tombé en faillite dans l'intervalle, il restera débiteur de 9 envers son vendeur, mais ne sera payé de sa créance de 10 qu'en monnaie de dividende. Le Tribunal du Havre admet cette situation, mais déclare le livreur responsable de la perte ainsi subie (13 avril 1880, A. H. 80.1.151).

Nous ne saurions admettre cette solution. Le prix d'émission est imposé au livreur par l'usage, c'est-à-dire par la convention avec son acheteur. On ne saurait l'admettre à modifier ainsi la base du règlement par un acte purement arbitraire, alors précisément qu'on a voulu éviter, par une fixation à priori de la base de règlement, les inconvénients qui résultent de la liberté absolue du livreur. De plus, le prix d'émission est indiqué sur la filière; les intermédiaires qui ont exécuté au moyen de cette filière, ont par là même un droit acquis au règlement sur la base indiquée (et nous sommes ici d'accord avec le Tribunal du Havre) et le livreur ne peut pas la modifier après coup. Qu'il fasse crédit au réceptionnaire pour tout ou partie de

son prix, il n'importe, et la solution doit être la même dans les deux cas. Du moment qu'il opère livraison, c'est qu'il est payé du prix indiqué ; s'il n'est pas entièrement payé c'est qu'il a fait crédit au réceptionnaire pour la portion impayée ; mais cela équivaut à un paiement intégral au regard des endosseurs de la filière, qui n'ont qu'à régler sur le cours indiqué. Vis-à-vis de son acheteur, il n'est pas autorisé à changer par une complaisance envers le réceptionnaire, la base du règlement acceptée par celui-là et imposée par leur convention de vente. Si donc le prix d'émission est supérieur au prix de vente, l'acheteur aura action pour la totalité de la différence nonobstant le paiement partiel du réceptionnaire. Cette solution est d'autant plus importante que c'est précisément dans le cas où son prix de vente sera inférieur au prix d'émission que le livreur sera tenté de ne pas exiger entièrement celui-ci.

Le réceptionnaire lui-même ne peut pas se plaindre de cette situation qui peut le rendre créancier de son vendeur au lieu que le prix réellement payé le laisserait débiteur dans la solution du Tribunal du Havre. Car, vis-à-vis de son vendeur, il est tenu d'exécuter la filière dans les termes où elle lui a été transmise : les conventions que le réceptionnaire a pu passer avec le livreur sont pour le vendeur *res inter alios acta* et ne peuvent rejaillir contre lui. Cette solution a encore l'avantage de ne pas exposer l'endosseur dont nous parlions tout à l'heure, à un recours contre le livreur qui peut être illusoire.

III. — Voyons maintenant le cas d'inexécution de la filière.

1° *Défaut du livreur.* — Sur l'offre du prix d'émission,

le livreur n'exécute pas. La condition résolutoire sous laquelle le réceptionnaire avait accepté la filière de son vendeur, est réalisée ; la dation en paiement tombe donc et le réceptionnaire se retrouve en face de son vendeur dans la situation d'un acheteur non livré à l'échéance. Il en est de même de tous les acheteurs vis-à-vis de leurs vendeurs.

Que s'il use du droit de remplacement, c'est sur son vendeur et non sur le livreur qu'il devra se remplacer. L'exécution sur le livreur est impossible parce que, d'une part le réceptionnaire n'est créancier du livreur que sous condition de paiement du prix d'émission, et que, d'autre part, il serait en faute vis-à-vis des intermédiaires s'il le payait sans recevoir livraison. La nature même du titre exclut donc nécessairement ici l'idée d'une obligation de garantie prise par les endosseurs vis-à-vis du porteur éventuel ; ils ne sont garants que vis-à-vis de leurs acheteurs directs et non pas en vertu de l'endossement, mais en vertu de la dation en paiement de l'effet.

Le défaut de livraison équivaut donc à une disparition complète de la filière ; chaque acheteur a action en résolution ou action en exécution contre son vendeur, sans plus.

2° *Défaut du réceptionnaire.* — La même solution s'impose ici à fortiori. La transmission de la filière n'affectant pas directement les dettes du prix, le livreur n'a acquis aucune espèce de droit contre le réceptionnaire ni contre les endosseurs. Il se trouve simplement que la condition que le livreur avait mise à son engagement à ordre est défaillie, que par conséquent celui-ci disparaît rétroactivement.

Du même coup tombent toutes les datations en paiement

auxquelles avait servi cet engagement, qui se trouve n'avoir jamais existé. D'où il suit que chaque vendeur se retrouve en présence de son seul acheteur, avec les actions nées de la vente.

Cas de faillite. — Les cas de faillite se règlent donc assez simplement.

La faillite du livreur ou celle du réceptionnaire, après transmission de la filière et avant livraison, équivaut purement et simplement au défaut de l'un ou de l'autre ; la filière disparaît et chaque opérateur a à régler avec sa contre-partie pour marché non exécuté. La situation de l'endosseur qui touche immédiatement le failli est celle d'un acheteur ou d'un vendeur quelconque.

La faillite d'un intermédiaire, au contraire, n'a aucun effet sur l'existence de la filière. Vis-à-vis de son acheteur, il a donné règlement en une filière : dès ce moment, sa dette de livraison est éteinte, sauf défaut du livreur ou du réceptionnaire. Il reste créancier du prix ; mais le paiement du prix d'émission venant le rendre débiteur du montant de ce dernier prix, la compensation s'opérera malgré la faillite, les deux obligations à compenser étant connexes (1) et provenant de la même opération. Vis-à-vis de son vendeur, la situation est la même en sens inverse : il n'est plus créancier de livraison, mais reste débiteur de son prix. Mais le paiement du prix d'émission va rendre son vendeur débiteur envers lui du montant de ce prix, et

(1) Ces deux obligations sont connexes et ne peuvent se liquider séparément, précisément parce que le vendeur n'entend pas par le règlement en filière abandonner son droit de rétention ; le droit à la compensation équivaut au droit de rétention et le remplace.

pour la même raison que tout à l'heure, la compensation s'opérera.

IV. — Les filières à liquider sur un prix d'émission ne peuvent pas subir un accolage. Mais la filière tournante peut se présenter comme pour les autres. Le livreur est alors censé s'être livré et payé lui-même, et le règlement se fait sur le prix d'émission entre les parties à un même contrat. Il arrive également très souvent que cette situation où le livreur se trouve receveur est volontairement recherchée par les parties qui s'entendent afin de fermer le cercle. Dans ce cas il n'est pas émis de filière, il y a lieu simplement à l'emploi du cours d'émission des filières comme base de règlement. Ce procédé connu sous le nom de « ring » est un procédé normal de liquidation sur les places Américaines où il est obligatoire, et sur les places Anglaises où il est facultatif, mais très usuel. On l'emploie aussi au Havre, quoique plus rarement depuis l'existence de la Caisse de liquidation.

V. — On voit que nous aboutissons ici à des conclusions diamétralement opposées à celles que nous avons admises en cas de liquidation par échange de factures. Il n'y a pas à s'en étonner. Les deux opérations diffèrent profondément. La liquidation sur un prix d'émission est plus simple en théorie, et d'application plus facile. Elle a l'avantage de tout régler entre les parties sans l'intervention d'un tiers ; les parties font elles-mêmes leur règlement. Chaque vendeur n'a affaire qu'à son cocontractant. Mais c'est là aussi son infériorité : ne créant pas de lien entre livreur et réceptionnaire ; disparaissant dès qu'elles n'est pas exécutée ; ne réglant les différences que par un

détour, ce genre de filière n'était guère apte à prendre le développement considérable qu'a pris la filière sur le marché de Paris ; elle ne pourrait guère devenir le procédé fondamental de toute la liquidation d'un marché à terme. Elle se passe de l'intervention d'un tiers, mais aussi elle se prive du contrôle qu'exerce ce tiers sur les conditions de la circulation, lorsqu'on arrive à le rendre indépendant des parties ; la seule sanction possible de l'irrégularité dans la transmission est la rupture de la filière. Enfin elle n'est pas un mode de liquidation définitif, qui ne laisse place en cas d'inexécution par l'une des parties qu'à des recours de quotité assez faible. Bref, elle est loin d'être un instrument de liquidation suffisant à lui seul pour un grand marché de spéculation. En fait, le marché du Havre, qui l'employait, a eu recours à un autre système lorsqu'il est devenu un marché de spéculation important. Il a créé des caisses de liquidation, et les filières sont devenues un mode accessoire, un moyen de liquider les livraisons qui restent à faire après compensation de toutes les opérations à régler par différence. La filière, dans ces conditions, arrive souvent à ne porter qu'un endos, celui de la Caisse, parfois trois, rarement plus.

Les filières réglées sur un prix d'émission fonctionnent donc essentiellement comme procédé accessoire pour les engagements non liquidés par la Caisse de liquidation au moyen d'une compensation.

Quelques mots sur la Caisse de liquidation⁽¹⁾ sont donc

(1) Deux caisses de liquidation fonctionnent actuellement en France : celle du Havre, pour toutes les marchandises qui se traitent à terme sur la place ; celle de Roubaix-Tourcoing, pour les affaires en laines peignées seulement.

indispensables. Nous n'en dirons d'ailleurs que le strict nécessaire :

Les opérateurs sur les marchés de spéculation poursuivent uniquement des différences. Si l'on prend la position d'un opérateur sur un mois donné, on trouve qu'elle se compose d'un certain nombre de ventes et d'un certain nombre d'achats, avec diverses contre-parties. Le résultat final pour le spéculateur sera que, toutes livraisons faites et reçues, il aura mis ou pris dans son magasin une certaine quantité de marchandises ; pour le reste, il aura seulement encaissé ou déboursé des différences de prix. S'il avait tout le temps traité avec la même contre-partie, le résultat aurait été atteint très facilement, car les marchés de sens contraire se seraient annulés d'eux-mêmes par compensation. Or, ce résultat peut être atteint si l'on interpose un tiers entre l'opérateur d'une part et tout le marché de l'autre. La Caisse de liquidation est ce tiers.

Une Caisse de liquidation a des courtiers agréés par l'intermédiaire de qui les opérateurs doivent contracter entre eux lorsqu'ils veulent user de l'intermédiaire de la caisse. Lorsqu'il a fait conclure un marché, le courtier le coupe en deux : un achat d'une part, une vente de l'autre. Il rédige deux déclarations contenant les indications nécessaires : quantité, type, prix, mois d'échéance ; l'une est une déclaration de vente au nom du vendeur ; l'autre une déclaration d'achat au nom de l'acheteur. Ces deux déclarations sont remises à la Caisse qui rend en échange deux bulletins d'enregistrement. Ces bulletins forment titre contre la Caisse.

A partir de ce moment, la Caisse est substituée pour

chacun des contractants à sa contre-partie, elle devient acheteur d'une part, vendeur de l'autre.

Les opérateurs y gagnent d'abord une contre-partie d'une solvabilité assurée. La Caisse est une société à capital assez considérable. De plus, comme, pour elle, à une vente correspond toujours un achat de même quantité et prix, elle est toujours à couvert et ne spéculé pas pour son compte. Elle court seulement le risque des insolvabilités et ce risque est presque supprimé par un système de dépôts et marges (1).

Ils y gagnent encore et surtout d'avoir pour tous leurs marchés une seule et même contre-partie : la Caisse. Dès lors, la compensation est toujours possible dès qu'il existe un achat et une vente sur le même mois. La Caisse admet la liquidation anticipée sous escompte ; les parties peuvent compenser telles opérations qu'elles veulent avant leur échéance pourvu qu'elles soient sur un même mois. Il suffit pour cela de renvoyer les deux bulletins liés. La Caisse opère la compensation et paye le solde ou réclame la différence.

Il en résulte que, lorsqu'arrive l'échéance d'un mois, la plupart des opérations sont liquidées par compensation. Pour celles qui restent ouvertes, un certain nombre est destiné à se liquider de la même façon par les contre-opérations de couverture que les spéculateurs vont faire pendant ce mois.

Restent les livraisons à faire et à recevoir. C'est ici seulement qu'apparaissent les filières.

(1) Voyez sur le fonctionnement des Caisses de liquidation et sur le système des dépôts et marges ; O. Senn., *op. cit.*, ch. vii et ch. v. — Voyez aussi les statuts et règlements de la Caisse de liquidation de Roubaix, qui sont très complets et très bien rédigés.

Les vendeurs de la Caisse qui ont à livrer sont tenus d'émettre leurs filières au plus tard de manière que la livraison ait lieu le dernier jour du mois (la Caisse de Roubaix-Tourcoing n'admet les filières à circuler que pendant trois jours à dater de leur émission).

Elles peuvent être émises d'ailleurs dans tout le courant du mois. La seule obligation qu'impose la Caisse est d'indiquer sur la filière, en plus des mentions ordinaires, le numéro d'enregistrement du contrat en exécution duquel elle a été émise.

La Caisse, lorsqu'elle reçoit ainsi une filière, la transmet par endossement à l'un de ses acheteurs. En principe, tout acheteur est tenu de recevoir une filière en exécution d'un contrat non encore couvert par une vente. Lorsqu'il reçoit ainsi une filière, l'acheteur peut prendre deux partis (à moins qu'il n'ait déjà une vente enregistrée pour laquelle il puisse la réendosser à la Caisse) : ou bien il accepte la filière : dans ce cas il donne une déclaration d'arrêt à la Caisse et à l'émetteur ; — ou bien il revend en Bourse immédiatement la quantité dont il est livré ; le courtier remet immédiatement le bulletin de vente et la filière est réendossée à la Caisse qui la transmet à un autre acheteur. La Caisse n'admet pas que les filières où elle figure soient transmises à un autre acheteur qu'elle-même.

L'intervention de la Caisse ne change rien aux droits des émetteurs, arrêteurs et endosseurs, la filière se liquide comme d'habitude.

Le prix d'émission est payé par le receveur au livreur, les bonifications et réfections sont arbitrées directement entre eux suivant l'usage. Le règlement de la Caisse stipule formellement qu'au cas de crédit total ou partiel

fait au receveur par le livreur ou vice-versa, elle est, par ce fait même, exonérée de toute responsabilité. La Caisse règle ensuite avec les endosseurs sur la base du prix d'émission. Seulement, comme l'endos de la Caisse sur les filières alterne régulièrement avec celui de ses clients, ce règlement est exactement semblable à celui qui résulterait d'une compensation. Si bien que le prix d'émission n'a d'intérêt que pour l'émetteur qui doit à la Caisse la différence entre ce prix et le sien ou le reçoit suivant les cas, et le receveur qui est dans la même situation. Toute filière se ramène à un seul type où figurent seulement trois noms : émetteur, Caisse, receveur.

En cas de défaut de livraison, la Caisse devrait régler directement avec le receveur comme un acheteur quelconque sur résiliation au cours du jour; mais ses règlements lui réservent le droit de fournir livraison au lieu de résilier.

De même en cas de défaut de paiement par le receveur, elle règle avec l'émetteur par résiliation, on lui prend livraison.

Quant aux autres endosseurs, lorsqu'il y en a, la disparition de la filière ne change pas vis-à-vis de la Caisse leur situation, qui se règle par compensation.

Vis-à-vis des contractants en défaut, la Caisse a les relations d'un vendeur non payé ou d'un acheteur non livré. La Caisse, conformément à ses règlements, liquide d'office pour le compte du cocontractant l'opération non exécutée, c'est-à-dire qu'elle fait revendre ou racheter en Bourse par courtier assermenté, se couvrant ainsi par un marché de sens contraire (qui lui servira à exécuter vis-à-vis de la partie non en défaut) et n'ayant plus à réclamer que la différence en résultant, dont elle sera d'ailleurs

généralement couverte par le versement déjà effectué du dépôt et des marges.

L'existence des Caisses de liquidation diminue ainsi le rôle des filières de toute l'importance qu'elles prennent ; en même temps elles les réduisent à leur plus simple expression. Quelques dispositions sont analogues à celles que nous avons vues sur les places de liquidation générale par filières, telles les clauses de spécialisation de la marchandise sur la filière et d'expertise préalable.

A Roubaix-Tourcoing notamment, ces clauses sont rigoureuses et empêchent absolument le défaut de livraison sur une filière de se produire. La filière doit être accompagnée de son dossier d'expertise et de conditionnement (1). La marchandise pour être mise en filière doit être entreposée dans les Magasins Généraux agréés. L'expertise subsiste et le dossier demeure valable pendant deux campagnes, c'est-à-dire jusqu'au 1^{er} mars de la deuxième année pourvu que la marchandise n'ait pas été retirée des Magasins Généraux ni revendue en dehors de la Caisse même sans déplacement. A défaut de ces conditions, il y a lieu à une nouvelle expertise avant la mise en filière. Toute filière devant passer par la Caisse, une filière irrégulière est arrêtée net dès le premier endos.

Les Caisses de liquidation, outre les changements de fond qu'elles font subir à la filière, en changeant parfois notablement la forme. C'est ainsi qu'à Roubaix-Tourcoing, les effets des endossements sont conservés ; mais la forme extérieure des endossements est supprimée, le nom des endosseurs successifs n'apparaît plus sur la

(1) Epreuve spéciale pour la laine, destinée à en déterminer le poids dans certaines conditions hygrométriques.

filière. C'est la Caisse qui met en rapport émetteur et receveur. Et cela se comprend, puisqu'en fait il ne peut y avoir qu'un endosseur responsable qui est la Caisse elle-même.

Lorsqu'il existe une Caisse de liquidation, la circulation des filières, devenant un procédé accessoire et restreint à un petit nombre de contrats, perd donc beaucoup de son intérêt en tant qu'instrument de liquidation. Le vrai rôle sous ce rapport est joué par la Caisse, et ses comptes courants. Mais ce sont-là des procédés totalement différents de celui qui fait l'objet de cette étude. Ils ne présentent guère de difficultés juridiques et ont déjà été très soigneusement étudiés au point de vue de leur fonctionnement pratique, de leurs avantages et de leurs inconvénients qui sont étrangers à l'emploi qu'ils peuvent faire des filières (1).

(1) Voyez notamment : Senn, *loc. cit.* ; Ilayem, *op. cit.*

CHAPITRE VIII

PROJETS LÉGISLATIFS

- I. — Les attaques contre le commerce de spéculation. Intervention du législateur. Il a en vue surtout le marché de Paris.
- II. — Le projet Dron-Rajon. Vastes ambitions des réformateurs. Solutions écartées. Economie du projet de loi.
- III. — Dangers du projet. Erreurs qui l'inspirent. L'impôt sur les filières. Inefficacité des modifications proposées. La création et la suppression par décret. La transformation des courtiers en intermédiaires officiels.
- IV. — Modifications au régime des règlements. Règlement d'administration publique et règlement intérieur. Inutilité de l'homologation de Tribunal de commerce. Les conventions et la liquidation par filières échappent à toute réglementation imposée. Constitution d'un parquet et d'une coulisse.
- V. — Réformes possibles et efficaces. Mesures répressives. Les intéressés seuls peuvent prendre des mesures préventives. Ils le font actuellement dans la mesure de leurs moyens. Impuissance du législateur. Danger de l'intervention directe de l'Etat.

I. — L'institution, relativement très récente, des liquidations par filières est née avec les formes modernes de la spéculation dont elle a été l'un des procédés les plus féconds. Elle est sortie des faits, s'est développée d'elle-même, se constituant peu à peu ses usages en dehors de

toute ingérence législative. Lorsqu'il est devenu nécessaire de lui donner des règles fixes, et de formuler ses usages de façon précise, les corporations commerciales qui l'employaient ont elles-mêmes édicté sa réglementation et déterminé ses effets sous forme de conventions-types. Sur les places où le mode de fonctionnement des filières s'y prêtait, elles y ont peu à peu ajouté des perfectionnements qui en ont fait un remarquable instrument de liquidation, capable de servir de base à toutes la liquidation d'un marché tel que celui de Paris ; sur les places où la forme des filières était moins heureuse, d'autres institutions se sont créées où la filière a pris une place secondaire, mais importante encore. Avec cette extension de leur emploi, les filières sont entrées dans le domaine des discussions juridiques ; la jurisprudence s'en est occupée pour établir la théorie de ces conventions de forme et d'aspect inaccoutumés ; elle est, du reste, loin d'être arrivée encore à la constituer définitivement. Et voici que, depuis quelques années, ces organisations et ces procédés nouveaux attirent l'attention du législateur. Ce ne sont point d'ailleurs les incertitudes juridiques, ni les contradictions de la jurisprudence qui ont attiré cette attention. Le législateur actuel ne s'occupe guère des questions de droit, et peut-être est-ce fort heureux. C'est un autre aspect de la question qui l'a préoccupé.

Le commerce de spéculation a toujours été l'objet d'attaques très vives. Depuis qu'il s'est séparé plus nettement du commerce ordinaire et qu'il a pris une existence et des procédés distincts, les attaques ont redoublé ; consommateurs et producteurs l'ont à l'envi rendu responsable de tous les malheurs qui les atteignaient. C'est souvent le sort des intermédiaires ; et les spéculateurs sont

admirablement placés pour jouer ce rôle de boucs émissaires. Ils se livrent à des opérations dont l'utilité économique n'apparaît pas à première vue, et la foule n'aime pas ce qu'elle ne comprend pas. Des exemples trop fréquents de manipulations des cours, des abus trop nombreux bien que singulièrement exagérés et déformés par elle, ont mis l'opinion publique en défiance. Le public a toujours aimé rendre un individu ou une catégorie d'individus responsables de ses souffrances : il devait être tenté inévitablement d'accuser la spéculation d'être l'auteur responsable de toutes les crises commerciales, et il n'y a pas manqué. Aidée par le mouvement général de protectionnisme à outrance, et d'appel à l'intervention plus ou moins arbitraire de la puissance publique, mouvement qui sévit actuellement par le monde entier, l'opinion publique a poussé le législateur à l'assaut de la spéculation.

On voit que les motifs qui ont inspiré le législateur sont d'ordre très général; on a écrit des volumes sur ces questions. Les projets législatifs embrassent, par suite, toute l'organisation du commerce de spéculation et tentent une réglementation générale. Ils dépassent donc de beaucoup le cadre restreint de cette étude. Néanmoins, comme, sous leur dernière forme, ils visent essentiellement le marché de Paris, qui nous a presque uniquement occupés, il nous paraît indispensable d'en dire quelques mots.

Il ne s'agit de rien moins que de supprimer toute espèce de jeu et d'agiotage, — de supprimer le jeu, c'est-à-dire d'empêcher tout individu non compétent d'opérer à terme sur marchandises tout en respectant la liberté commerciale, — de supprimer l'agiotage, c'est-à-dire de priver les spéculateurs, et surtout les grosses maisons, de toute action perturbatrice sur les cours à l'aide de

leurs ventes et de leurs achats, tout en laissant les offres et les demandes de la spéculation régler ce cours d'après la répartition générale de la marchandise dans le monde. La tâche peut à bon droit paraître délicate et malaisée. Voyons les moyens.

Deux solutions paraissent définitivement écartées. L'exception de jeu, cette prime à la mauvaise foi, est reconnue plus propre à encourager le jeu qu'à toute autre chose; l'existence des marchés de Bourse est reconnue nécessaire, et l'idée d'interdiction pure et simple est abandonnée sinon par le public, au moins par le législateur. Cette dernière expérience vient d'être tentée en Allemagne avec des résultats désastreux (1).

II. — Reste la réglementation par voie législative. La dernière forme de cette idée est le projet de loi dit projet Dron-Rajon (2). Le principe directeur de la réforme est la surveillance constante de l'État, armé de pouvoirs presque absolus sur les opérations de Bourse.

La création d'un marché à terme devra être autorisée par décret. La suppression pourra également être ordonnée par décret, deux mois après avis des Chambres de commerce intéressées. (Art. 1 à 4.)

(1) Sur toute cette question de l'intervention de l'État, et notamment sur la loi allemande. Voir l'étude très compacte, mais très documentée de A. Sayous. (*Etude économique et juridique sur les Bourses allemandes de valeur et de commerce*, Paris, 1897.) Voir aussi le rapport Dron, *Annexes*, p. 160 et s.

(2) *Rapport au nom de la commission chargée d'examiner les projets de loi sur l'agiotage et les marchés à livrer fictifs. Annexes au procès-verbal de la séance du 21 mars 1898.* Le projet est tombé par suite de la fin de la législature mais il a été repris tel quel, par M. Rajon, secrétaire de l'ancienne commission.

Suppression des courtiers libres ; organisation des courtiers inscrits sur le modèle de la compagnie des agents de change, avec un rôle analogue d'intermédiaires officiels et forcés. La seule différence est que le nombre des charges n'est pas limité, et que la nomination est à la disposition, non du gouvernement, mais du Tribunal de commerce. (Art. 5 à 8.)

Dans les cas où il existe une caisse de liquidation, droit pour le Tribunal de commerce d'interdire aux courtiers toute relation avec elle, si elle ne se conforme pas aux dispositions de la loi, ce qui équivaut à un droit de suppression (art. 9).

Réglementation des marchés, mi-partie par un règlement d'administration publique, mi-partie par des règlements élaborés par les corporations intéressées sous réserve d'homologation par le Tribunal de commerce, avec appel au Ministre du commerce (art. 10).

Impôt énorme (1/2 0/0) sur les opérations qui se règlent par endos de filières, c'est-à-dire par paiement de différences ; droit d'inquisition absolu des agents de l'Enregistrement sur les livres des courtiers (art. 13 à 14).

III. — Les intentions du projet sont louables ; le travail dépensé par la commission est considérable (1) ; elle s'est efforcée de maintenir de l'organisation actuelle tout ce qui était compatible avec ses idées. Malgré tout, le résultat est mauvais. C'est qu'une réglementation extérieure, sortie d'une conception d'ensemble plus ou moins exacte, mais forcément incomplète, ne vaudra jamais, ni juridiquement, ni économiquement, une organisation née des faits, qui s'est développée et se perfectionne un peu len-

(1) Voir les très intéressantes annexes du rapport.

tement peut-être, mais suivant son évolution naturelle. Nous n'hésitons pas à penser que le vote du projet Dron serait néfaste, et que ses effets seraient analogues à ceux de la loi allemande des Bourses : désorganisation, non seulement du commerce de spéculation, mais encore de tout le commerce; désarroi des affaires; amoindrissement considérable de l'influence internationale du marché français; au surplus, influence illusoire sur la spéculation et sur l'agiotage, qui peuvent prendre les moyens les plus divers et se reproduisent sous de nouvelles formes à côté des Bourses désertées; enfin, augmentation de la puissance des grosses maisons de commerce au détriment de l'ensemble des commerçants. Pour nous, ces résultats sont certains. Est-ce le but qu'on a visé?

C'est que la réforme part tout entière d'un point faux, et que tout repose sur une double erreur. On veut atteindre la spéculation directement en agissant sur sa forme extérieure. De ce côté la spéculation est insaisissable : tant qu'on n'aura pas supprimé la nécessité des approvisionnements permanents, les risques des variations de valeur (qui tiennent à des causes naturelles) des marchandises qui les constituent, subsisteront; il faudra toujours que quelqu'un en supporte l'aléa, et cet aléa fera l'objet de transactions. Proscrite ou simplement gênée sous une forme, la spéculation renaîtra sous une autre, à moins qu'on n'ait la prétention d'interdire à tout détenteur de marchandises de se décharger des risques qu'entraîne sa possession.

Ce n'est pas la spéculation que nous visons, disent les fauteurs de la réforme, mais l'agiotage et les marchés fictifs qui faussent ces variations de valeur. C'est oublier que l'agioteur n'est pas autre chose qu'un spécu-

lateur qui agit de la même manière que les autres, bien que par grandes quantités, mais qui agit sciemment au rebours de la situation réelle du marché, ou exagère volontairement un mouvement réel. Les marchés de l'agioteur ne sont pas fictifs, ce sont des opérations très sérieuses et très réelles; l'agioteur le plus dangereux, l'agioteur à la hausse, accapareur et auteur responsable des krachs et des débâcles, prend livraison réelle et met en magasin. Mais la forme de l'opération, importe peu et tant qu'on pourra faire un achat et une vente, il sera possible d'agioter.

Et c'est encore la vieille erreur, l'erreur grossière qui qualifie de fictifs les marchés réglés par différences. Le projet n'a pas manqué d'y tomber; il ne sent pas la contradiction qu'il y a à proclamer l'utilité de la spéculation et à repousser le règlement par différences. Il écarte bien la vieille forme de cette idée, l'exception de jeu reconnue inefficace, et d'ailleurs inapplicable aux filières. Mais il s'enfonce dans l'idée elle-même, et changeant la formule, il ne se contente plus de prohiber le règlement par différence entre co-contractants; il le poursuit jusque dans les simples livraisons abrégées; il veut voir et toucher la marchandise. Et il frappe les endos de filière d'un impôt prohibitif qui, malgré les assertions du rapport, empêchera, avec les autres, les opérations de couverture des industriels.

Les dispositions de détail sont-elles au moins de nature, sinon à tuer l'agiotage et le jeu, du moins à les restreindre un peu? Pas davantage, et nous craignons fort qu'elles n'aient simplement pour effet de créer de nouveaux abus. Il y aurait beaucoup de choses à dire sur ce point. Bornons-nous aux dangers évidents.

Jusqu'ici les marchés à terme s'étaient formés d'eux-mêmes ; ils étaient le résultat de conditions économiques ; quand on les avait créés d'un coup, comme à Roubaix, c'est qu'ils répondaient à une nécessité ; là où la nécessité n'existait pas, ils ont disparu bien vite, comme à Reims. Un décret ne fera pas naître ces conditions ; son absence n'empêchera pas l'éclosion d'un équivalent du marché à terme. La suppression par décret n'aura pas beaucoup plus d'effet réel. La place de Marseille n'a jamais eu d'organisation, et cependant on y spéculait de toutes les façons, et, au temps de sa prospérité, elle a été un des grands marchés de spéculation de France. Par contre, pour les marchés organisés, cette menace, non d'une suppression réelle impossible, mais d'une désorganisation brutale, — menace toujours suspendue au dessus d'eux, au bon plaisir du gouvernement, — sera une cause d'insécurité et de malaise désastreuse, bien plus dangereuse pour la stabilité des cours que les causes actuelles, d'autant que ce ne seront guère les considérations économiques qui guideront le gouvernement.

La suppression des courtiers libres, la transformation des courtiers inscrits en intermédiaires officiels et forcés ne sont pas un remède. On se bornera à jouer et à agioter par l'entremise de ceux-ci. On transporte ainsi à la Bourse des marchandises un régime analogue à celui de la Bourse des valeurs avec ses agents de change (1). Nous ne voyons

(1) Encore l'agent de change a-t-il l'avantage d'être un intermédiaire imposé à la confiance du public que ses placements forcent à paraître à la Bourse. Mais à des commerçants il est inutile de désigner pour leurs relations d'affaires des correspondants qui aient une étiquette officielle. Les rédacteurs du projet ont de singulières contradictions dans

pas que cette organisation gêne beaucoup le jeu ni l'agio-tage à la Bourse des valeurs, et il semble qu'on devrait être fixé sur la valeur de ce système comme barrière aux excès de la spéculation. On aboutira simplement à superposer aux problèmes qu'on ne résout pas, les problèmes particulièrement irritants et insolubles de la coexistence du parquet et de la coulisse.

IV. — Restent les règlements qui ont fait l'objet de cette étude. Ils sont, pour la plus grande part, la reproduction d'usages déjà anciens et, pour le reste, ils sont élaborés par des intéressés aussi compétents qu'il est possible. On se plaît à reconnaître leur perfection relative et l'impossibilité de faire mieux quant à présent. On s'efforce donc de les conserver ; mais, comme on fait du marché à terme une institution officielle, on les coupe en deux. Une partie fera l'objet d'un règlement d'administration publique : elle comprend toutes les dispositions qui concerneront l'inscription régulière des opérations, l'établissement de la cote officielle, la publication des relevés mensuels des stocks, le contrôle des agents de l'État, le fonctionnement des services d'expertise et de la chambre arbitrale (art. 10, A).

L'autre partie (unité de négociation, types, filières, liquidation, cas où l'expertise doit être demandée) reste à la disposition des Commissions exécutives des marchés, pour la nomination desquelles il n'est pas innové. Le projet de loi supprime seulement, on ne voit pas pourquoi, la garantie de l'exigence du vote de tous les adhérents au marché,

l'esprit. Ils poursuivent le jeu, et cependant ils se sentent une grande tendresse pour les petits joueurs et voudraient pouvoir les assurer contre les fraudes dont ils sont victimes.

et exige l'homologation du Tribunal de commerce. En cas de refus d'homologation, le Ministre du commerce statuera.

La situation serait ainsi sensiblement la même qu'à présent en ce qui concerne les règlements ; seulement, au lieu de former un ensemble coordonné, ils seront partagés, et la première partie, passant dans le domaine administratif, sera quasi-immuable, quand même la nécessité de changements viendrait à se faire sentir.

Pour la seconde partie, on ne voit pas ce que l'homologation du Tribunal de commerce pourra ajouter de force et de solidité à ces règlements. De deux choses l'une : ou bien le Tribunal de commerce, composé de gens fort honorables sans doute, mais peu au courant des affaires de spéculation, prendra le parti d'homologuer sans examen ; alors, à quoi bon cette formalité ? Ou bien il prétendra discuter et comme, en cette matière, il est à peu près impossible à d'autres qu'à des hommes très au courant de la pratique du métier, de se rendre un compte exact des avantages et des inconvénients de clauses nouvelles, cette discussion sera plus nuisible qu'utile, car l'administration du ministère, appelée à juger en dernier ressort, sera plus incompétente encore.

Et puis les règlements ne sont que des conventions types, on peut y déroger par une clause expresse du marché. Que tous les négociants s'entendent pour insérer une clause nouvelle expresse, la liquidation restera possible, tous les contrats restant semblables entre eux, et la nécessité de l'homologation sera tournée.

C'est en partie pour remédier à ce danger que l'on transforme les courtiers en intermédiaires officiels, auxquels il sera interdit de se prêter à la conclusion de marchés non

conformes aux règlements sanctionnés; c'est encore une mesure inutile, car les marchés nouveaux se feront en dehors d'eux et rien n'empêchera un équivalent de la liquidation centrale de se créer à côté du marché officiel. L'État pourrait à la rigueur arriver à mettre la main sur les Caisses de liquidation; jamais il ne pourra empêcher une liquidation par filières de se faire en dehors de ses agents; on ne peut pas empêcher une transmission d'ordres de livraison qui, entre maisons solvables, pourrait devenir purement verbale. La mainmise sur les courtiers ne servirait de rien puisqu'ils ne servent pas d'agents pour la liquidation. La commission de la Chambre des Députés semble avoir été induite en erreur par la dénomination de courtiers, inscrits ou non, employée à la Bourse des marchandises de Paris. Malgré leur nom, ils ne sont point des courtiers, mais des commissionnaires, et ils sont toujours seuls en nom dans les opérations. Le rapport dit que les courtiers libres seront mis dans la nécessité de se faire inscrire ou de devenir commissionnaires; ils n'auraient point à le devenir; ce sont les prétendus courtiers inscrits actuels qui devraient changer leurs opérations. La réforme présentée comme une simple transformation est en réalité la création d'une classe nouvelle d'intermédiaires dont le besoin ne se fait nullement sentir.

On aurait ainsi deux échelons : d'abord le commissionnaire, en rapport direct avec les spéculateurs auxquels il prêterait son nom, comme actuellement; ensuite le courtier, par l'intermédiaire duquel le commissionnaire agira s'il veut opérer sur le marché officiel. C'est une naïve illusion de croire que les commissionnaires resteront sans rapports entre eux et ne feront pas tous leurs efforts pour se passer du concours

du courtier, surtout si les contrats passés par l'intermédiaire de celui-ci sont soumis à des règles gênantes, à un impôt formidable au cas de livraison en filière, à l'interdiction de certaines modalités. Ce sera la formation certaine d'une coulisse avec tous ses inconvénients. On semble prendre à tâche de la rendre indispensable, en interdisant aux courtiers officiels la conclusion d'affaires à primes ou à faculté, dans lesquelles la commission ne voit que des opérations de jeu, à très grand tort d'ailleurs (1). L'exception de coulisse est un bien faible obstacle, et le seul possible. Quant aux abus, la contre-partie, la coupe dans le cours, etc., on les recule seulement d'un degré; interdits aux courtiers, ils peuvent se reproduire de commissionnaire à commettant.

Ainsi, de quelque côté que l'on se tourne, la réforme proposée est illusoire et dangereuse. Impuissante contre la volonté déterminée du commerce de spéculation de la méconnaître, elle réglemente tout et passe à côté de son but. Elle veut atteindre l'agiotage. L'agiotage consiste dans l'emploi frauduleux de procédés en eux-mêmes licites et utiles. Elle frappe les procédés seuls, et l'on s'étonne qu'elle soit dangereuse pour le commerce honnête, et impuissante contre la fraude.

(1) Il est impossible d'expliquer ici le rôle essentiel et considérable des affaires à primes sur un marché de spéculation. Voyez sur ce sujet : H. Lefèvre. *Le Commerce*. La vérité est que la spéculation s'est créé des instruments très puissants, notamment les primes, mais ne sait encore que très mal s'en servir; ce n'est pas un moyen de lui enseigner l'usage de cet instrument que de le lui supprimer. Les primes, lorsqu'on saura bien les manier, seront une des meilleures sauvegardes contre les accaparements de marchandises, petits ou grands.

V. — Une réforme sérieuse consisterait à rechercher les manœuvres usuelles, à établir les signes extérieurs de chacune d'entre elles et à organiser des responsabilités civiles et pénales. Malheureusement, elle exigerait une connaissance approfondie du sujet et des années d'études minutieuses; car les signes extérieurs et certains sont rares, l'appréciation des circonstances est délicate et des incriminations sans fondement seraient des plus dangereuses. Une telle réforme ne semble guère possible au législateur, trop porté à procéder par mesures grandioses et inutiles.

Quant aux mesures préventives, il faut se résoudre à en laisser le soin aux intéressés. Dans les limites où elles sont possibles, elles sont constituées par les clauses des conventions relatives au type, à l'unité de contrat, à la circulation des filières, à la livraison, etc., clauses que nous avons vues. Mais le législateur ne peut rien ici; il faut que ce soient les parties qui s'imposent ces règles à elles-mêmes, car toutes ces clauses sont positives; or le législateur peut bien prohiber des conventions, il ne peut pas en imposer sans une violation des notions les plus élémentaires de liberté; il l'a, d'ailleurs, reconnu lui-même en laissant dans son projet ces règlements au pouvoir des Commissions exécutives des marchés. Force est donc de s'en remettre aux intéressés du soin de se protéger eux-mêmes par de telles règles. En fait, ils le font toujours dès qu'ils en aperçoivent la possibilité. Nous en avons rencontré plusieurs fois des exemples au cours de cette étude (1). Il ne faut pas oublier que la très grande majo-

(1) Voy. chap. III. Le marché des farines 42-marques, vient de tenter encore une amélioration de ce genre. Sur ce marché, la

rité des commerçants qui paraissent à la Bourse est honnête et correcte ; dans l'ensemble ils ont un intérêt vital à la sincérité du marché ; car, si certains peuvent être tentés par les circonstances d'user de manœuvres douteuses, en corps ils savent parfaitement qu'ils en seraient les toutes premières victimes s'ils les laissaient s'établir à l'état endémique. On peut donc s'en remettre à eux, du soin de prévenir les manœuvres d'agiotage dans la mesure où cela est possible. Les réformes seront lentes sans doute, mais au moins seront-elles sûres et efficaces, et préférables à des mesures législatives plus bruyantes, mais hâtives et inconsidérées, dont la fraude, avec sa souplesse habituelle, s'emparerait immédiatement (1).

nature de la marchandise a fait établir des règles très sévères pour l'admission de la marchandise au stock livrable. L'expertise préalable est indispensable. Il en résulte qu'il est très difficile de faire venir de la marchandise du dehors très rapidement. Lorsque le stock est très restreint, un spéculateur qui a connaissance de cette situation, peut assez facilement l'accaparer, et tenir à sa merci les vendeurs à découvert lors de la liquidation, ceux-ci étant forcés de se racheter chez lui qui détient la presque totalité de la marchandise. Le cours du disponible monte alors brusquement très haut pour retomber non moins brusquement après la liquidation. C'est ce qu'on appelle une « fin de mois ». Les adhérents viennent de mettre en vigueur une clause aux termes de laquelle les rachats sur arrêt de filière sont considérés comme frauduleusement faussés lorsqu'ils dépassent de plus de 6 0/0 le cours fixé par la Commission comme cours du disponible le dernier jour du mois, et ramenés à ce taux.

(1) Il ne faudrait pas, d'ailleurs, s'exagérer la portée de ces mesures. Beaucoup de causes qui rendent l'agiotage possible dépendent de l'état économique actuel, et les lois n'y peuvent pas grand chose. L'influence de certaines maisons puissantes, par exemple, est souvent à peu près inévitable. On n'empêche pas un corps pesant d'être plus

Sans doute il peut être très irritant, pour un législateur dont la volonté prétend faire le droit, d'être obligé de constater ainsi son impuissance vis-à-vis d'abus certains; et de s'avouer que toute réforme qui n'obtiendra pas le consentement et le concours des intéressés ne saura que causer des désordres dangereux pour la vie commerciale du pays tout entier. C'est néanmoins un fait certain et inéluctable.

Au surplus, le principe même de la surveillance directe des marchés par l'État est détestable. L'administration n'a pas d'action ou elle en a trop. Elle ne peut procéder que par mesures mesquines et insuffisantes ou brutales et oppressives. Elle n'a d'influence que par la menace de suppression; c'est un remarquable instrument de désorganisation. Il est très dangereux de mettre cette arme formidable aux mains d'hommes fort honnêtes sans doute, mais qui sont guidés par des considérations étrangères aux affaires, qui sont incapables d'apprécier, même approximativement, les conséquences d'actes irréparables, qui, enfin, sont sous la dépendance directe des préjugés et des mouvements irréflechis de l'opinion.

lourd quand sa masse est plus considérable. Contrairement au préjugé habituel, l'extension du marché de spéculation et les procédés nouveaux ont tendu de plus en plus à restreindre cette influence des grosses maisons, en leur opposant la masse grandissante des spéculateurs moindres. Elles sont beaucoup plus maîtresses des prix lorsqu'il n'existe pas de marché de spéculation. Lorsque leur domination subsiste entière, elle tient toujours à des causes étrangères à l'organisation du marché de spéculation, soit par exemple à la nature de la marchandise, ou aux conditions de la production, parfois tout simplement à la législation fiscale, comme par exemple pour les raffineries qui tiennent le marché français des sucres.

Un tel remède est hasardeux et pire que le mal ; car l'effet moralisateur de l'intervention du gouvernement dans le monde des affaires demeure très problématique, mais cette intervention a pour effet certain, moins encore d'exposer les détenteurs des pouvoirs arbitraires qu'elle implique, à des tentations dangereuses, que de les mettre en butte à une continuelle suspicion, d'autant plus pernicieuse pour l'esprit public que les soupçons seront plus vagues et moins justifiés.

Vu : le Doyen,

Vu : le Président,

GLASSON.

E. THALLER.

Vu et permis d'imprimer :

Le Vice-Recteur de l'Académie de Paris :

GRÉARD.

TABLE DES MATIÈRES

	Pages
INTRODUCTION. — Le commerce de spéculation	4
I. — Double rôle du commerce. Le profit de spéculation. Marchandises et marchés de spéculation. Séparation moderne du commerce de manutention et du commerce de spéculation. Rôle et caractère de ce dernier	2
II. — Procédés employés. La vente à livrer. Son origine. Son extension moderne. Séparation de la charge des risques et de la détention de la marchandise. Commerce des risques entre spéculateurs. Son organisation : les Bourses.	10
III. — Adaptation de la vente à livrer au commerce de Bourse. Fongibilité de la marchandise de Bourse. Marché à terme et ses dérivés. Contrats à clauses fixes et marchandise-type	14
IV. — Exécution des contrats de Bourse. La liquidation, le règlement par différences ; qu'il est de l'essence du commerce de spéculation. Son utilité au point de vue individuel et au point de vue général. Procédé employé pour l'obtenir. Deux modes : caisses de liquidation ; filières	20
 CHAPITRE PREMIER. — Notions générales.	 29
I. — La livraison en filière. Origine. Formes successives. Emploi de la clause à ordre. Termes usités.	29
II. — Adjonction au procédé de livraison d'un procédé de liquidation des prix. Difficultés provenant de l'inégalité des prix. Liquidation par échange de factures. Liquidation sur un prix d'émission	35

III. — Emploi des filières par la spéculation. Une filière ne représente pas nécessairement une succession de ventes d'un même lot de marchandises. La filière, procédé de liquidation des ventes en spéculation sur désignations générales.	41
IV. — Les filières en Bourse. Importance variable de leur rôle suivant les places. Intérêt prédominant que présentent les filières liquidées par échanges de factures. Division	45
 CHAPITRE II. — Usages de Marseille.	49
I. — Intérêt des usages de la place de Marseille. Ventes qui s'y liquident par filière. Principaux usages qui régissent ces ventes	49
II. — Filières de blés. Constitution de la filière. Livraison. Payement des prix.	52
III. — Filière d'huile. Constitution de la filière. Livraison. Payement des prix.	56
IV. — Défectuosités et avantages de ces modes de procéder. Laisser-aller de la pratique. Influence sur la jurisprudence	58
 CHAPITRE III. — Règlement des marchés de Paris. . .	63
SECTION I. — <i>Organisation générale des Marchés.</i>	65
I. — Corporations commerciales et leur rôle. Etablissement des règlements. Leur nécessité. Leur caractère d'usages rédigés. .	65
II. — Fixation de la marchandise type. Son importance. Fixation de l'unité de contrat	71
III. — Clauses générales des marchés à terme à Paris	74
SECTION II. — <i>Réglementation des filières</i>	76
A. — Emission de la filière.	76
I. — Conditions d'émission	77
II. — Mentions exigées sur la filière.	80
III. — Rôle des Magasins Généraux agréés; indication de lot sur la filière et expertise préalable. Fraudes à prévenir. Exemples. .	81
B. -- Circulation de la filière et liquidation des prix	90

I. — Mode de liquidation et de transmission	90
II. — Délais de transmission. Arrêt d'office. Endos contestés. . .	92
III. — Rôle du liquidateur. Circulation par liquidateurs agréés .	97
C. — Arrêt. Livraison et Payement.	100
I. — Délais d'exécution de la filière.	100
II. — Organisation des expertises	103

CHAPITRE IV. — **Théories juridiques préposées pour la filière. — Jurisprudence** 109

Accidents qui peuvent se produire dans le fonctionnement de la filière. Défaut du livreur. Questions juridiques. Défaut du réceptionnaire 110

SECTION I. — *Jurisprudence du Tribunal de Commerce de Marseille.* 114

I. — Droits du vendeur et de l'acheteur à terme en dehors de toute filière. Résolution. Remplacement. 114

II. — Jugement de principe de 1838. Théorie qu'il propose. La filière n'a pas d'effet sur les relations de droit 115

III. — Détail de la théorie. Rapports du livreur et du réceptionnaire. Du livreur et de son acheteur direct. Du livreur et des autres endosseurs. Du réceptionnaire et de son vendeur direct. Du réceptionnaire et des autres endosseurs. Des divers endosseurs entre eux 117

IV. — Résumé de la théorie. Solutions de fait. Contradictions. Critiques sommaires 123

SECTION II. — *Jurisprudence de Paris* 130

I. — Différences des situations qui se présentent à Paris d'avec celles qui se présentent à Marseille. Procédure imposée par les règlements en cas de défaut. Défaut du réceptionnaire. Défaut du livreur. 130

II. — Désaccord des règlements et de la jurisprudence. Des erreurs causées par l'emploi du terme : « vente par filière ». Conception fautive des arrêts relativement à l'objet des ventes qui se liquident par filière. 136

III. — Système des 5^e, 6^e et 7^e Chambres de la Cour de Paris ; les

contrats restent distincts, la filière n'a pas d'influence sur les relations juridiques. Simplicité apparente du système. Le raisonnement est faux. Des questions restent insolubles.	141
IV. — Système de la 2 ^e Chambre de la Cour de Paris : la transmission de la filière et l'échange des factures emportent novation ; le livreur n'a action que contre le réceptionnaire. Système pratiquement et rationnellement inadmissible. Erreurs de fait et de droit. .	145
V. — Système du Tribunal de Commerce de la Seine et des 3 ^e et 4 ^e Chambres de la Cour de Paris. Les recours en cas de défaut sont des recours en garantie. Base juridique incertaine. Avantages pratiques. Erreurs et insuffisances des théories des jugements et arrêts.	150
Essai d'une justification de ce système par la stipulation pour autrui. Insuffisance de cette théorie.	160

CHAPITRE V. — Essai d'une analyse juridique des opérations de liquidation par filières.

I. — Difficulté principale qui ressort des discussions précédentes : conciliation des actions directes avec la notion de crédit. Questions préliminaires : points de vue inexacts à écarter. Abus qui a été fait de la notion de crédit. Insuffisance des arguments fondés sur les règles de la novation. De la nature du droit de remplacement.	164
II. — La filière est un procédé d'exécution. Situation de droit qu'elle doit liquider. Distinction des obligations en deux séries : obligations de livrer, obligations de payer, liquidées concurremment, mais par des procédés différents.	171
III. — Liquidation des dettes de livraison. La filière est un titre à ordre. Objections. Règles des titres à ordre applicables aux filières. Conséquences au cas de défaut du livreur. Règle spéciale à la filière ; opposabilité du droit de rétention du livreur. Conséquences. Refus légitime d'exécution. Il est impossible à Paris. Résumé.	173
IV. — Liquidation des prix par l'échange des factures. Marseille. Elle est une série de cessions en payement ou de délégations. Le liquidateur est mandataire du seul livreur. Objections. Application	

de cette théorie aux situations de fait. Défaut de paiement du réceptionnaire ; déliquidation par le bas. Solutions en cas d'accidents dans la liquidation. Résumé de la théorie de la filière à Marseille 187

V. — Liquidation des prix par l'échange des factures, Paris. Théorie identique. Reprise de l'analyse de la filière en entier. Parallélisme des deux liquidations. Cas de défaut du livreur. Les règlements imposent exécution sur le livreur. Il ne s'agit jamais que de la différence de rachat. Ordre imposé dans les recours. Le résultat obtenu est identique à celui qu'on obtient par une déliquidation complète, les moyens sont plus simples. Cas de défaut du réceptionnaire. Impossibilité de toute action en résolution des ventes. Le recours est uniformément du montant de la différence de revente 205

VI. — De quelques formules employées par les règlements. Du rôle du liquidateur. De la spécialisation des marchandises mises en filière. Des substitutions de lot 216

APPENDICE. — *Du cas de faillite* 223

I. — Théorie de la jurisprudence sur les droits de l'acheteur non livré et du vendeur non payé en cas de faillite. Injustice de cette théorie. Du cas de remplacement 223

II. — Application à la filière. Faillite du livreur. Faillite du réceptionnaire. Faillite d'un endosseur. Complexité de ce dernier cas à Marseille. Peu d'application des règles de la faillite à Paris . . . 227

CHAPITRE VI. — **Formes accidentelles ou perfectionnées de la filière.** 237

SECTION I. — *Filières tournantes* 237

Filières tournantes proprement dites. — Leur emploi. — Filières où le livreur figure en qualité d'endosseur. — D'un mode de règlement sur un cours de compensation employé à Paris et parfois qualifié « tournante » 237

SECTION II. — *Accolages* 242

Mécanisme de l'accolage 242

SECTION III. — *Liquidations centralisées* 244

I. — Insuffisance de la liquidation à domicile en fin de mois. —

Organisation des liquidations centralisées du dernier jour du mois.	244
II. — Séance d'endossement. — Échange des endos. — Fiches de position. — Filières de liquidation.	246
III. — Séances de paiement et d'échange de factures. — Cessation de paiements d'un opérateur engagé sur les filières pendant les opérations de liquidation centralisée : rectification des endos.	249
IV. — La liquidation centralisée ne change rien au rôle et au caractère juridique des filières	251

CHAPITRE VII. — **Filières qui se liquident sur un prix d'émission** 255

I. — Mécanisme de la liquidation. — Rôle du prix d'émission.	255
II. — Traduction juridique. — La filière reste un titre à ordre. — Mais la mention des prix d'émission a des conséquences importantes. — Les créances de prix ne sont pas directement atteintes par la circulation de la filière, au contraire des créances de livraison. — Mais il naît des créances des acheteurs sur les vendeurs égales au prix d'émission. — Arrêt; conséquences de la prise de livraison. — Du crédit total ou partiel fait au réceptionnaire par le livreur. 6	257
III. — Cas d'inexécution. — Défaut du livreur. — Défaut du réceptionnaire — Cas de faillite.	261
IV. — Modalités. — Pas d'accolage. — Tournante et rings.	264
V. — Différences avec le règlement par échange de factures. — Insuffisance de ces filières comme procédé de liquidation unique pour un grand marché. — Création des Caisses de liquidation. — Leur rôle. — Notions sommaires sur leur fonctionnement. — Les filières deviennent un rouage accessoire. — Leur rôle. — Réduction de la filière à sa plus simple expression : elle ne comprend plus que trois personnes. — Règles admises par les Caisses en cas de défaut.	264

CHAPITRE VII. — **Projets législatifs** 273

I. — Les attaques contre le commerce de spéculation. Intervention du législateur. Il a en vue surtout le marché de Paris.	273
---	-----

- II. — Le projet Dron-Rajon. Vastes ambitions des réformateurs. Solutions écartées. Economie du projet de loi. 276
- III. — Dangers du projet. Erreurs qui l'inspirent. L'impôt sur les filières. Inefficacité des modifications proposées. La création et la suppression par décret. La transformation des courtiers en intermédiaires officiels 277
- IV. — Modifications au régime des règlements. Règlement d'administration publique et règlement intérieur. Inutilité de l'homologation de Tribunal de commerce. Les conventions et la liquidation par filières échappent à toute réglementation imposée. Constitution d'un parquet et d'une coulisse. 281
- V. — Réformes possibles et efficaces. Mesures répressives. Les intéressés seuls peuvent prendre des mesures préventives. Ils le font actuellement dans la mesure de leurs moyens. Impuissance du législateur. Danger de l'intervention directe de l'Etat 285

Le Mans — Association Ouvrière (Mauboussin, Jobidon et C^{ie}), 5, rue du Pore Epic
